



Universidad de Chile
Facultad de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología

**PROBLEMATIZACIÓN SOBRE LA CENTRALIDAD DEL
TRABAJO A PARTIR DE UNA MIRADA CONCEPTUAL
DEL MERCADO DEL TRABAJO Y LA SITUACIÓN DEL
VENDEDOR DE MERCANCÍA FUERZA DE TRABAJO**

Tesis para optar al Título Profesional de Sociólogo

Autor

Marcos Maturana Barrera

Profesor Guía

Rodrigo Figueroa Valenzuela

Santiago, Chile.
Noviembre 2008

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN Y PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	3
1. <i>El trabajo en contexto. Hacia una discusión.</i>	3
1.1. El contexto general en que se enmarca la discusión	3
1.2. La discusión en torno al trabajo	10
1.3. Sobre el trabajo y su mercado	13
II. OBJETIVOS.....	16
2. <i>Objetivos.</i>.....	16
2.1. Objetivo general.....	16
2.2. Objetivos específicos.....	16
III. HACIA UNA HIPÓTESIS	17
3. <i>Algunas visiones sobre la centralidad del trabajo.</i>.....	17
3.1. El trabajo como un aspecto central de la vida humana y social.....	17
3.2. La centralidad del trabajo desde la Revolución Industrial.....	20
3.3. Acerca del cuestionamiento a la centralidad del trabajo asalariado.....	26
4. <i>El trabajo y el contexto social.</i>.....	33
4.1. El trabajo en la sociedad.....	33
5. <i>El trabajo y su mercado.</i>.....	39
5.1. Acerca del mercado de trabajo.....	39
5.2. Sobre la función del trabajo asalariado	46
6. <i>Hipótesis.</i>.....	49
IV. LA CREACIÓN HISTÓRICA DEL MERCADO DE TRABAJO	53
7. <i>Antes de la Revolución industrial y del mercado de trabajo</i>	53
7.1. Contexto general	54
7.2. La servidumbre.	55
8. <i>Los primeros pasos hacia un mercado de trabajo.</i>.....	57
8.1. Necesidad de un cambio.....	57
8.2. Libre acceso al trabajo	58
8.3. Proceso artificial y violento de cambio.	60
8.4. Cambia la situación del trabajo, cambia la situación del sujeto.....	65
9. <i>La fuerza de trabajo como mercancía, su ética y su mercado.</i>.....	67
9.1. La mercancía fuerza de trabajo	69
9.2. La ética del trabajo. Sentido artificial del trabajo como actividad.....	78

10. La consolidación del Mercado de trabajo.....	85
10.1. La organización del trabajo en la industria.....	86
10.2. El control del proceso productivo.....	88
10.3. Más fuerza de trabajo, más consumo, ¿más bienestar?.....	90
10.4. Terciarización de la economía y diversificación del mercado de trabajo.....	92
11. El desempleo y la nueva transformación del mercado laboral.....	99
11.1. Contexto general.....	99
11.2. El tema del desempleo.....	106
11.3. Una sociedad de servicios, una sociedad de consumidores.....	107
11.4. La coincidencia histórica que ya no es.....	109
V. SUJETO EN EL MERCADO DE TRABAJO.....	115
12. El Desempleo y los Cambios en el mercado laboral.....	115
12.1. El asunto de la relación tecnología-desempleo.....	119
12.2. ¿Cantidad o calidad?.....	128
12.3. La nueva situación del sujeto en el mercado de trabajo.....	130
13. La Flexibilidad laboral y la venta individual de fuerza de trabajo.....	134
13.1. Diversificación del trabajo.....	134
13.2. Flexibilización del mercado de trabajo, flexibilización del sujeto en el trabajo.....	136
13.3. Los sindicatos... ¿Son viables?.....	138
13.4. El vendedor de fuerza de trabajo en el entorno social.....	142
14. Las dimensiones del cambio.....	144
14.1. La organización del tiempo.....	146
14.2. La responsabilidad individual e individualización del trabajo.....	151
14.3. La relación con la familia.....	156
14.4. La relación con la identidad, la comunidad y el entorno local.....	166
15. Identidad del sujeto en el mercado de trabajo.....	173
16. Estar dentro o Estar fuera.....	175
16.1. El problema de la exclusión.....	177
16.2. ¿Cuál es la frontera?.....	180
16.3. ¿Refundar el mundo?.....	183
16.4. El fin del trabajo como algo cuestionable.....	185
VI. CONCLUSIONES.....	188
17. Reflexiones sobre el lugar del trabajo asalariado.....	188
17.1. El lugar que ocupa el trabajo.....	189
17.2. La importancia del mercado de trabajo.....	191
17.3. Reflexiones finales.....	194
VII. BIBLIOGRAFÍA.....	197

I. Introducción y planteamiento del problema.

1. El trabajo en contexto. Hacia una discusión.

1.1. El contexto general en que se enmarca la discusión

Es algo común, en el habla de varios autores, el describir el proceso de cambio que actualmente viven las sociedades mediante ideas como la globalización de la economía, la flexibilización de los diferentes mercados (de bienes y servicios, entre ellos el mercado laboral), los crecientes riesgos propios de un nuevo tipo societal, el aumento de la importancia del capital financiero frente al capital industrial, la emergencia de nuevas áreas de negocios en la nueva economía, el desarrollo de tecnologías de información, el peso del conocimiento en cuanto a su relevancia en los procesos productivos y como fuente de riqueza, entre otras cualidades similares. Del mismo modo, innegable es la existencia de un nuevo capitalismo flexible¹, una forma novedosa de operar del capital en sociedades que se

¹ Respecto del capitalismo flexible se puede señalar lo siguiente:

- Prima en él la lógica de los mercados financieros (el éxito de las empresas se mide por la rentabilidad en las acciones y por cómo están evaluadas en la bolsa).
- Según Dörre (2002, p. 14, citado en Todaro y Yañez, 2004, pp. 41-42) “se trata de un modo de producción y de trabajo flexible y mercado-centrado que se emplaza en el nivel micro, y que se comunica a través de un modo abstracto de control con la macroeconomía, es decir, con el (nuevo) régimen de acumulación del capitalismo flexible. Este último estaría caracterizado por un creciente impacto de los mercados financieros globales y de los vaivenes de la bolsa – de las alzas y bajas efectivas o esperadas de las acciones – sobre la economía real. El núcleo del régimen de acumulación del capitalismo flexible estaría constituido por formas de regulación orientadas en el valor en que el parámetro sobresaliente sería las ganancias efectivas o esperadas de los accionistas”.
- “Mientras en la era taylorista-fordista del capital dominaba, hasta un cierto punto, la racionalidad de la producción (o del trabajo concreto que produce valores de uso) por sobre la racionalidad del mercado (o del trabajo abstracto que produce valor y plusvalor), en la nueva organización productiva flexible estas prioridades se invierten” (Todaro y Yañez, 2004, p. 42). El triunfo, siempre relativo, de la racionalidad de mercado sobre la de la producción ha llegado a ser la fuerza motriz del nuevo régimen de acumulación.
- “Una característica fundamental de la producción flexible en el nuevo entorno global es que es intensiva en capital humano, nuevo conocimiento y redes interconectadas. Unos costes laborales y materiales relativamente bajos ya no son suficientes para garantizar a una empresa o nación un lugar en la mesa global. La importancia del conocimiento se acentúa a medida que la innovación se hace cada vez más endógena a las empresas y redes de empresas”. (Carnoy, 2000, p. 31).

hacen más globales, y que implica importantes cambios en el mundo del trabajo, tanto en lo que respecta a la organización de la producción como en lo referente al mercado laboral.

Aquel proceso parece originarse con las transformaciones económicas iniciadas de las décadas de 1970 y 1980, las que han provocado un importante impacto a nivel mundial. Las reacciones, no obstante, pueden ser descritas sólo si se tiene presente las particularidades de cada contexto local² que influirá siempre en el curso de los acontecimientos.

De este modo, el predominio del modelo de producción fordista comienza a quedar históricamente atrás en muchas áreas de la producción aunque en otras se conserva parte de su lógica. Junto a ello, la actual etapa de globalización (caracterizada por: un desarrollo tecnológico que acelera dicho proceso y que, al mismo tiempo, le da un nuevo significado; la existencia de un mayor acceso a la información; cambios³ en la organización del trabajo al interior de las empresas, así como la transnacionalización o mundialización de algunas de ellas) tiene un impacto en prácticamente todas las instituciones de las sociedades del planeta, como por ejemplo: la familia, la vida comunitaria, el aparato Estado, la religión, el sentido de lo local, el trabajo, el mercado de trabajo, la educación, etc. Ese golpe se expresa en la relación entre diferentes actores del contexto global y local, que acaban repercutiendo en la institución social del trabajo alterando el estado de relaciones entre los diferentes actores sociales.

Ejemplo de lo anterior es el importante cambio que se produce en la relación Estado-empresa⁴, respecto de como era dicho vínculo en la sociedad industrial. Antes las empresas tenían sus límites en el Estado, y sus intereses eran, en ese entonces, compatibles con los de la nación, mientras que actualmente varias empresas pueden trascender la

² Además, se debe tener presente que el nuevo capitalismo flexible, con su lógica neoliberal de economías abiertas al mundo y regidas por el mercado global, se instaló por la fuerza en algunas regiones, como la latinoamericana que, tras una oleada de regímenes dictatoriales y/o autoritarios fueron expuestas, sin mayor preparación ni protección, a la competencia global. Además, los componentes políticos que implicó la transformación (supresión de sindicatos, etc.) también fueron determinantes en las transformaciones de la institución del trabajo y en los sueldos de los diferentes empleos.

³ Cambios que se expresan en la organización del trabajo y en la del mercado del trabajo, que en el discurso de entusiastas y detractores se engloban en el término flexibilización laboral.

⁴ Se hace referencia aquí a la gran empresa.

frontera del Estado-nación de origen al punto de que su interés económico dependa poco del país que le vio nacer, fluyendo así los capitales sin grandes restricciones a través del globo⁵. La condición de transnacional hace incluso que los Estados deban poner al margen el interés de la ciudadanía para poder atraer la inversión de aquellas empresas que dominan el mercado mundial, inversión crucial muchas veces para la economía, estabilidad social y sostenibilidad política de un país. De este modo, el Estado pierde control sobre esas organizaciones productivas. Al mismo tiempo, en muchos países se producen privatizaciones de empresas anteriormente estatales a falta de competitividad en mercados globales, disminuyendo las fuentes de empleo público que se caracterizaban por su estabilidad.

Parte de este cambio en la relación Estado-empresa es producto de diferencias en la evolución de estos actores en el sentido de sus respectivas capacidades de adaptación al nuevo contexto global, en particular en lo relativo a la relación con el territorio y el entorno. “La nación-estado, con sus restricciones físicas y territoriales prefijadas, es un ente demasiado lento para ponerse en marcha y reaccionar ante el rápido ritmo de las fuerzas del mercado global. Por el contrario, las empresas multinacionales son, debido a su específica naturaleza, instituciones más temporales que espaciales. No están territorialmente ligadas a ninguna comunidad específica ni son deudoras de ningún ente local. Son unas nuevas instituciones casi políticas que ejercen un tremendo poder sobre gentes y lugares, debido a su control sobre la información y las comunicaciones. Su agilidad, flexibilidad y, por encima de todo, movilidad, les permite trasladar la producción y los mercados, rápidamente y sin esfuerzo, de un sitio a otro, controlando, de forma efectiva, la agenda comercial de cada país” (Rifkin, 1997, p. 278). En esas condiciones, no es mucho lo que pueden hacer los Estados menos poderosos; si incluso los Estados industrializados y desarrollados pierden influencia sobre ellas.

⁵ De acuerdo con Bauman (2004) las políticas económicas predominantes en el planeta apuntan a quitar las barreras que impiden el libre flujo de los capitales. Sin embargo, se ha observado en este escenario actual de crisis económica un papel protagónico de los Estados pertenecientes a las principales economías, y un cuestionamiento de la libertad de mercado por parte de algunos sectores cuyo discurso no se caracterizaba por aquello.

Todo esto genera una nueva situación para los vendedores de fuerza de trabajo. Algunos la atribuyen a una configuración global de la distribución de la mano de obra, una división internacional del trabajo. Sin embargo, de acuerdo con Castells (1999b), no se trata de eso, pese a que se puede constatar que las empresas son capaces de instalarse en diferentes países para comprar la mano de obra que necesitan. “Aunque el capital fluye libremente en los circuitos electrónicos de las redes financieras globales, la movilidad del trabajo sigue siendo muy limitada, y lo será en el futuro predecible, a causa de las instituciones, la cultura, las fronteras, la política y la xenofobia” (Castells, 1999b, p. 260) por lo que “la aplastante proporción de la mano de obra, tanto de los países desarrollados como de los que están en vías de desarrollo, sigue en buena medida confinada a su nación” (Castells, 1999b, p. 262). Lo que señala el autor es que “existe una tendencia histórica hacia la interdependencia cada vez mayor de la mano de obra a escala global mediante tres mecanismos: empleo global en las compañías multinacionales y sus redes asociadas que cruzan las fronteras; los impactos del comercio internacional sobre las condiciones de empleo y trabajo, tanto en el Norte como en el Sur, y los efectos de la competencia global y del nuevo modo de gestión flexible sobre la mano de obra de cada país. En cada caso, la tecnología de la información es el medio indispensable para que haya vínculos entre los diferentes segmentos de la mano de obra a lo largo de las fronteras nacionales” (Castells, 1999b, p. 262).

Por lo tanto, la división del trabajo en los países depende en buena parte de las estrategias que adopten en cada lugar las redes de las multinacionales, por lo que la mano de obra, si bien no circula en la red – por la escasa movilidad geográfica que tiene – depende de los comportamientos de otros segmentos de esa red en la que forma parte⁶. “Esta interdependencia se caracteriza por la segmentación jerárquica del trabajo, no entre

⁶ Castells (1999b) precisa aún más en este punto, señalando que “cuanto más se profundiza el proceso de globalización económica, más se expande a lo largo de las fronteras la interpenetración de las redes de producción y gestión, y más se estrechan los vínculos entre las condiciones de la mano de obra en diferentes países, situada en diferentes niveles de salarios y protección social, pero cada vez menos distinta en cuanto a calificaciones y tecnología” (Castells, 1999b, p. 267). Ello, según el autor, da una amplitud de movimiento a las empresas de países capitalistas que les permite tomar una o más de diversas estrategias, tales como: a) reducir el tamaño contratando mano de obra bien calificada permanente en países avanzados al tiempo que toma la restante y transitoria donde sea más barata; b) subcontratar; c) emplear a tiempo parcial o recurrir a proveedores en distintos países; d) automatizar donde sea conveniente económicamente; e) lograr acuerdos contractuales con sus trabajadores que les favorezcan en desmedro del vendedor de fuerza de trabajo.

los países, sino a través de las fronteras. El nuevo modelo de producción y gestión global equivale a la integración del proceso de trabajo y la desintegración de la fuerza de trabajo simultáneamente. Este modelo no es consecuencia inevitable del paradigma informacional, sino el resultado de la elección económica y política realizada por gobiernos y empresas que seleccionan el «camino fácil» en el proceso de transición a la nueva economía informacional, utilizando sobre todo los aumentos de la productividad para lograr rentabilidad a corto plazo” (Castells, 1999b, p. 268).

Castells sugiere entonces que el curso de los acontecimientos relativos al mercado del trabajo y la economía es resultado de decisiones políticas. Y al parecer, la apuesta de los Estados y/o del capital es considerar al mercado como mecanismo de regulación social⁷. El mercado ocupa un lugar central en la modernización neoliberal⁸ entendiéndose la organización social como ordenamiento espontáneo de intereses privados en el mercado.

Dichos cambios globales ponen a cada sujeto que vende fuerza de trabajo en el mercado laboral en una situación de desventaja⁹ ya que pierde oportunidad de influir en la eterna lucha por fijar las reglas del juego de aquel mercado tan complejo. De ahí que surgen

⁷ De acuerdo con Figueroa (2002) hay cuatro importantes características del mercado como coordinador social:

- Carácter descentralizado asociado a diferenciación de funciones y discursos en una sociedad, lo cual se contrapone a una presencia estatal en la organización de la sociedad.
- Las relaciones sociales se ordenan en función del interés privado, no de la noción de ciudadanía.
- Define relación entre individuos considerándolos como iguales.
- Se concibe al orden social como un resultado de actos privados regulados espontáneamente por el mercado que equilibra intereses contrapuestos.

⁸ El término *neoliberal* se usará en este texto para hacer referencia a tendencias políticas y económicas que guardan relación con un comprometido respaldo al capital y a la economía de mercado, entendiéndose al mercado como principal mecanismo de coordinación social, llevando además dicha lógica al plano de la globalización: se le distinguiría por medidas tales como, por ejemplo, las privatizaciones, el combate a la inflación, la apertura a mercados globales sin protección, el reducir el rol del Estado al mínimo (salvaguardar la libertad individual y cuidar que el mercado funcione, pero reduciendo su intervención en la economía), la creencia de que el Estado es mal administrador, etc. Sin embargo, es bueno tener presente que esa puede ser una concepción de neoliberalismo irreal, generada no desde las corrientes liberales sino desde sus adversarios, y es muy extraño encontrar personas que se auto identifiquen como neoliberales; por otra parte, no hay una definición única para la palabra *neoliberal*.

⁹ “El trabajo, aunque sea la mejor expresión de lo humano, está subordinado al capital, y es en esta tensión dónde se fija el nivel de la equidad. En efecto, el acceso al empleo, la permanencia en él, las condiciones de su desempeño y especialmente el salario con que es retribuido, determinan en gran medida las oportunidades que tienen las personas en su vida” (Henriquez, H. 2004, p. 53).

las discusiones sobre precariedad laboral¹⁰, desregulación, informalidad, etc. todo lo cual es manifestación del cambio en la institución del trabajo.

Las formas de funcionamiento de las instituciones sociales de la sociedad industrial ya no dan cuenta de la dinámica de la nueva sociedad (llamada por varios, sociedad postindustrial¹¹). Ello se ve reflejado en diferentes enfoques teóricos en los cuales se observa cierta convergencia en lo que refiere a este actual «desorden de las instituciones»: por ejemplo, U. Beck habla de la sociedad del riesgo, una sociedad caracterizada por riesgos que ella misma provoca y que no son legibles ni captables por su institucionalidad (la de una sociedad industrial), tales como el problema medioambiental, o el desempleo por el cambio en la organización de la producción, etc.; por otro lado encontramos a Z. Bauman, quien plantea el paso de una sociedad de productores (la sociedad industrial) donde lo central de la sociedad es producir, a una de consumidores en la que el deber principal del sujeto es, justamente, consumir; por su parte, M. Castells menciona el paso hacia una era de la información, sociedad donde la información y las comunicaciones, amparadas materialmente en el desarrollo tecnológico, se tornan trascendentales en todo ámbito cambiando la forma de vida del sujeto y situando al conocimiento como la fuente de poder y riqueza.

¹⁰ La condición de centralidad del mercado en la organización social “es matizada permanentemente por el fracaso del mercado como mecanismo de regulación social, cuya evidencia son las situaciones de desigualdad, exclusión y desintegración social” (Figueroa, 2002, p. 23).

¹¹ “En todo proceso de transición histórica, una de las expresiones más directas del cambio sistémico es la transformación del empleo y la estructura ocupacional. En efecto, las teorías del postindustrialismo y del informacionalismo utilizan como la prueba empírica más poderosa del cambio del curso histórico el nacimiento de una nueva estructura social, caracterizada por el paso de bienes a servicios, por el auge de las ocupaciones ejecutivas y profesionales, por la desaparición de los trabajadores agrícolas y fabriles, y por el contenido cada vez mayor de información del trabajo en las economías más avanzadas” (Castells, 1999b, p. 230), dándose un lugar muy importante al conocimiento y a las ocupaciones con un alto contenido de información y de conocimiento. Se debe tener presente que la noción de sociedad postindustrial es una noción que cuenta con el cuestionamiento de algunos autores y académicos, como es el caso de Sara Morgenstern (2007) quien se refiere a los cambios y aspectos novedosos de la sociedad llamada postindustrial como un conjunto de hipótesis sin comprobar, que – supuestamente – “respaldarían” y justificarían la idea de que es necesario, a la luz de las aparentes transformaciones en la organización del trabajo entendidas como postfordismo, modificar o innovar políticas laborales y de empleo, y del mismo modo la manera de entender el mundo del trabajo. Otra fuente de cuestionamiento está en la observación cuidadosa de las características del fordismo, ejercicio que conduciría a darse cuenta de que: no es necesariamente rígido ya que el proceso de trabajo no es del todo predecible, el control vía maquinaria es relativo ya que éstas pueden fallar, y del hecho de que no se aplicó en todas partes ni en todos los procesos productivos. Además, empíricamente hablando no hay postfordismo ni en los países desarrollados, existiendo, además, muchas variantes nacionales. Por otro lado, se ve que la flexibilidad no resuelve los problemas de la demanda de trabajo (desempleo y precariedad laboral) y la tecnología no exige, al parecer, flexibilidad del trabajo, entre otras cosas (De la Garza, 2003).

Estas transformaciones implican una nueva naturaleza institucional del trabajo, muy diferente de la precedente que se adecuaba al modelo de producción fordista. Ese cambio, como se dijo recién, se visualiza en la pérdida de estabilidad del puesto de trabajo y en la creciente precariedad de las condiciones laborales¹² asociadas a ese puesto; y, además, se relaciona con la creencia de que el crecimiento económico se basa sólo en el libre mercado¹³, siendo sobrantes en la economía – para el paradigma neoliberal que dirige actualmente el proceso de cambio – las políticas públicas y la presencia estatal.

El trabajo, como institución, es muy sensible a los cambios en el contexto político, económico y social, y también está amarrado a aspectos culturales e históricos del contexto local, que definen el curso del desarrollo de dicha institución. La adaptación a dichos cambios suele conllevar episodios de precariedad en el trabajo. Sin embargo, la precariedad laboral está presente a lo largo de toda la historia, y su expansión como fenómeno siempre ha obedecido a periodos de crisis, o bien, es consecuencia de importantes cambios sociales, como el que se vive actualmente. Fenómenos históricos, políticos, económicos y sociales han sido siempre responsables de aquella situación; se trata de hechos que impactan en la institucionalidad social mostrando sus límites como invención humana y su caducidad en el tiempo. Pese a esa regularidad, algunos asocian la precariedad como algo nunca antes visto, sobretodo cuando aquel fenómeno afecta a sectores que en su historia reciente nunca se habían visto afectados por circunstancias de esa naturaleza.

Pero lo cierto es que todo esto es parte de un reordenamiento; e históricamente dichos reacomodos o reformas que implican transformaciones sociales han tenido tipos peculiares de precariedad cuyas particularidades se distinguen analíticamente en sus causas

¹² “Que el trabajo se ha deteriorado en las últimas décadas es un juicio que hoy casi no admite discusión y que ha sido formulado tanto por la OIT como por el Banco Mundial: “«Muchos indicadores de la calidad del empleo parecen haberse deteriorado durante los años noventa. El empleo en pequeñas empresas aumentó y la proporción de trabajadores con la protección exigida por las leyes laborales, que ya era reducida, bajó aún más» (BID, 2004)” (Henriquez, H. 2004, p. 54). La pérdida de protección al trabajo es un hecho en la mayor parte del planeta, hecho que se acompaña y sustenta en un periodo de desempleo que crece, siendo contrarrestado por empleos de menor calidad.

¹³ “El mismo principio, de competencia en el mercado, rige para el trabajo, y tanto los salarios como las condiciones laborales son determinadas por esta lógica de la rentabilidad económica, y en último término por el nivel de crecimiento de la producción” (Henriquez, H. 204, p. 55).

y características pero cuyos efectos suelen ser parecidos, independiente del episodio: vulnerabilidad, exclusión, desafiliación, sufrimiento humano, y caos, entre otros. El desempleo masivo es parte de este nuevo contexto social en muchas sociedades occidentales. Circunstancias como el cambio en la organización del trabajo al interior de las empresas, el avance tecnológico y el flujo de información en el planeta no armonizan adecuadamente con las instituciones sociales (familia, religión, educación, vida comunitaria) y políticas (normativa laboral, formas de participación ciudadana en el contexto local o nacional) de la sociedad industrial. El cambio societal presenta desajustes.

Los desencajes propios del tránsito de un tipo societal a otro, si bien es cierto, son particularmente notorios en todos los ámbitos de la vida del sujeto y de su sociedad, se aprecian de manera particularmente nítida en la organización del trabajo, en la experiencia de lo que es trabajar, en las relaciones laborales y en el mercado laboral. Estos cambios son evidentes, se trate al trabajo como una institución, o se aborde desde el ángulo de las relaciones laborales, etc. Todo este contexto, aparentemente caótico y cargado de novedades abre diversos cuestionamientos acerca del trabajo (en cuanto a su organización, a la experiencia de trabajar, etc.). Uno de los cuestionamientos más potentes en dicha temática es el de la centralidad del trabajo, la pregunta sobre si sigue ocupando el trabajo un lugar central en la vida social y del sujeto.

1.2. La discusión en torno al trabajo

El desempleo pone de manifiesto el cambio, y como fenómeno, tiene un interés político, económico y social. Político, en cuanto a la responsabilidad de los gobiernos del manejo de la economía de manera tal que deje conforme a diferentes grupos con capacidad de presión, además que es el sustento económico de los programas que caracterizan al Estado de bienestar en muchos países y tiene que ver con el contenido de cada individuo; económico, ya que el desempleo juega en contra del consumo, y por ende, de la producción y de la economía en general; social, porque implica para el sujeto una desafiliación de la

sociedad, y lleva a una nueva cuestión social¹⁴. Pero también despierta el interés por reflexionar acerca del trabajo, en particular sobre el mercado de trabajo, sobre sus características y límites, y sobre cómo afectan sus cambios al sujeto que vende fuerza de trabajo, y sobre su lugar tanto en la sociedad como en la vida de cada cual.

El mercado laboral define quien queda adentro y quien afuera, quien vale y quien no, quien tiene algo interesante que ofrecer y quien no tiene nada que valga la pena en términos de fuerza de trabajo. En la práctica, estar en este mercado es ocupar un puesto de trabajo. La ocupación de un puesto de trabajo es esencial, en el mundo actual, para aquellos que no tienen capital suficiente que les permita instalarse en el otro lado del mesón de negociación en el mercado laboral, o bien generar sus ingresos de manera autónoma. Vale decir, ocupar un puesto de trabajo equivale a esa venta diaria de horas de trabajo o la promesa de proporcionar un producto o servicio determinado¹⁵. Debido a esto, el estar dentro o fuera de la vida social parece depender de la participación en el mercado laboral.

De ahí que se forman dos posiciones cuando se discute la centralidad social del trabajo: una plantea que el trabajo está perdiendo la centralidad que antes tuvo, y que es necesario recuperar, para el trabajo, ese lugar, actualmente contravenido particularmente por el fenómeno de la flexibilidad laboral. Ese cambio que hace cuestionable que el trabajo ocupe una posición central es vivido de manera emocionalmente intensa por vertientes de pensamiento de izquierda que denuncian la alienación del trabajo (como actividad) en manos del mercado y que buscan, para superar aquello, recuperar la importancia histórica del sujeto obrero, o por aquellos que añoran que vuelva el tiempo del pleno empleo.

¹⁴ Cuestión social entendida, de acuerdo a lo que plantea Castel (1997) como presión de los que en una sociedad dada no encuentran su lugar a partir de la organización tradicional del trabajo. Hoy parece existir una multiplicidad de problemas sociales que no conforman un conjunto homogéneo. Los individuos que la viven son muy diferentes entre sí, pero parecen compartir una similar posición en la reestructuración económica y social actuales; por otro lado, salen a la vista los “inútiles para el mundo” (supernumerarios), son los que no están ligados al contrato social. “Hay allí una profunda “metamorfosis” de la cuestión precedente, que consistía en encontrar el modo de que un actor social subordinado y dependiente pudiera convertirse en un sujeto social pleno. Ahora se trata más bien de atenuar esa presencia, hacerla discreta al punto de borrarla” (Castel, 1997, p. 22).

¹⁵ Aquí se hace referencia a aquellos vendedores de fuerza de trabajo que trabajan a honorarios, contratos por obra, plazo fijo, y cualquier forma de contrato “atípico” que uno pueda encontrar en diferentes sectores productivos o contextos locales.

También es visto ese fenómeno aparente de pérdida de centralidad del trabajo como una preocupación política, puesto que exige nuevos mecanismos de integración, y por último también destacan las hipótesis apocalípticas y/o de “cambio de era” que hablan del fin del trabajo como si fuese el fin de los tiempos y que señalan que se debe propiciar un cambio sustancial frente a las transformaciones que son evidentes e inevitables. Se argumenta desde esas posturas de “cambio de era” que hablan de pasar a un periodo de postmercado, que el trabajo no puede seguir ocupando un lugar central (en términos de integración social), puesto que desaparecerá su importancia en la medida que desaparecen los puestos de trabajo, generando una espiral de exclusión creciente y sin retorno. En esta postura hay un aire normativo respecto de cual debiese ser el rol del trabajo, aunque distintas posiciones en cuanto a la esperanza de devolverle al trabajo *su* lugar, la supuesta dignidad que le corresponde pero que ya no es parte de la realidad social.

Por otro lado se plantea que el trabajo sigue ocupando una colocación central, que los puestos de trabajo no se acaban realmente, que el problema es la precariedad laboral, situación que en muchos casos, en medio de un contexto de desregulación, lleva a más trabajo (lo que equivale a una mayor presencia de éste en la vida de los sujetos que sufren las consecuencias perversas de dicha desregulación). Actualmente, el trabajo desregulado lleva a males, en particular en los países en desarrollo, que tienen que ver con formas de trabajo precarias de diferentes características, las que eventualmente conducen a una mayor explotación del sujeto, y a un estado de alienación más severo donde el tiempo libre no se distingue claramente o bien está ausente.

Desde ambos ángulos discordantes se observa un eje común: el trabajo ocupa un lugar central. Ello tiende a guiar la argumentación de la reflexión sociológica de diversas maneras, interpretaciones entre las cuales se puede observar un reposicionamiento del trabajo en un lugar más bien periférico (en la organización social como en los mundos de vida del sujeto) o desde la expresión de aquella centralidad por los efectos adversos e inevitables de la precariedad laboral. Se le atribuyen al trabajo capacidades como la de cohesión social y la de generación de identidad. Pero que esas sean función del trabajo y su mercado es algo que se puede poner en duda.

1.3. Sobre el trabajo y su mercado

El trabajo en la vida del ser humano tiene una importancia que no se puede desconocer¹⁶. Es incorporando trabajo como los humanos que viven en sociedades aprovechan los bienes presentes en la naturaleza. Por lo tanto, más que una actividad de subsistencia individual, es una de las actividades sobre la cual se apoya la existencia de una sociedad.

Sin embargo, el trabajo no ha sido únicamente un modo de obtención de bienes disponibles en la naturaleza, ni sólo un modo de transformarla. El trabajo, actividad propiamente intelectual (aun tratándose de trabajo manual y rutinario) es también, en nuestras sociedades, un mecanismo de distribución de los recursos que la sociedad produce. En cierto modo, cada tipo de trabajo supone un derecho a la obtención de determinados bienes, o el derecho a un rango de elección de bienes disponibles. El trabajo no es solo la transformación de los bienes, es también el mecanismo de distribución de los mismos. Por cierto, no es el único mecanismo, pero sí la base, o al menos el apoyo, de los otros mecanismos que se han creado. Como estructura, el trabajo supone creación intelectual, transformación y distribución; además, es la participación en la distribución de bienes generados por el trabajo humano – hoy por hoy, en el mercado de trabajo –, la forma digna y legítima de obtener dichos bienes.

En este sentido, lo que se afirma es que el trabajo no es exclusivamente la actividad que se hace en un determinado horario, o bien, la meta a cumplir, o las actividades que suponen el generar un producto o servicio, sino que es la conexión del sujeto con la sociedad. Siendo el trabajo propiamente tal una construcción social con funciones claras y definidas, con una determinada trayectoria histórica (de la cual se abordará una pequeña

¹⁶ “En efecto, en las sociedades modernas el trabajo constituye la principal – y en casi todos los casos, la única – fuente de recursos para la inmensa mayoría de los hogares. De esta manera, los gastos destinados a la producción y a la reproducción familiar se afrontan fundamentalmente con los sueldos y salarios que sus miembros reciben por trabajar en relación de dependencia o, en menor medida, con los ingresos que pueden obtener al desarrollar actividades por cuenta propia” (Beccaria, 2001, p. 10). El autor citado indica también que el trabajo es el ámbito de socialización por excelencia de los sujetos.

parte en estas páginas) y que implica ciertos tipos de relaciones y vínculos laborales entre los sujetos (con sus particularidades para cada período histórico y de acuerdo a las características de cada sociedad en la que encontramos la institución del trabajo), es inevitable hacerse, al menos, las siguientes preguntas: ¿Cuál es realmente el lugar del trabajo en la vida humana, y en la constitución de sociedad, ayer y hoy? ¿Cómo percibe y vive el sujeto su pertenencia a esta institución, o bien, como vive la experiencia de ser vendedor de fuerza de trabajo? ¿Es realmente esencial el trabajo para el ser humano?

Por un lado se ha asumido que el trabajo tiene un lugar central en la vida social e individual, pese a ser cuestionada esa realidad hoy en día por algunos autores. Por ejemplo, Claus Offe, en su artículo “¿Es el trabajo una categoría sociológica clave?” (en Offe, 1992) se cuestiona la centralidad del trabajo como principio organizativo de las estructuras sociales en la actualidad. El cuestionamiento a esa centralidad, sea como categoría sociológica o respecto a su supuesto papel medular en la vida social e individual, se enfoca en el cambio societal, en la idea de que el trabajo pierde hoy aquella centralidad que antes le habría caracterizado. Por otro lado, Mingioni (1993) también hace una objeción potente al decir que aquella centralidad atribuida al trabajo es resultado de dar por sentado un predominio de la esfera económica sobre lo social.

Pero dicho interés de posicionar al trabajo en el centro de la vida social y del sujeto, al punto de llegar a definirlo como esencial a la naturaleza del ser humano, muchas veces ha estado marcado por apuestas políticas reivindicativas o revolucionarias, así como también por un interés conservador porque las cosas no cambien, siempre poniendo como eje de la realidad a la esfera económica. El trabajo y su centralidad están asociados, por otro lado, a la definición de riqueza¹⁷. Al cambiar lo que se entiende por riqueza, la organización del trabajo preindustrial se vuelve obsoleta, lo que hace necesario una redefinición objetiva y subjetiva del trabajo como institución para que sea acorde a la organización industrial de

¹⁷ Recordemos que es en los tiempos de A. Smith que el trabajo comenzó a considerarse como la fuente de riqueza de las naciones, quitando centralidad a la tierra en ese aspecto de la vida económica. Este hecho resulta de suma importancia ya que implica un cambio radical en la institucionalidad del trabajo, en particular lo que corresponde a su importancia histórica, lo cual deriva, por cierto, en cambios de valoraciones subjetivas y prácticas objetivas asociadas al hecho de trabajar. De un medio de extracción de la riqueza de la tierra, para la nación el trabajo pasó a ser la fórmula de creación misma de valor al ser intervenida con él la naturaleza.

la producción. Sin embargo, la importancia del trabajo no se reduce a la esfera política y económica; el elemento social de la centralidad del trabajo está marcado por su real o supuesta capacidad de generar identidad y cohesión social, la que resulta cuestionable si se tiene presente que el trabajo – como institución social, como una creación humana – no trasciende otras manifestaciones del ser humano¹⁸.

Es justamente el tema del lugar del trabajo lo que se busca abordar en estas páginas, el carácter medular que se ha asumido para él pero que en algunos aspectos, al echar un vistazo desde el sujeto vendedor de fuerza de trabajo, y desde el mercado en que participa aquel vendedor, puede tornarse difusa y cuestionable, por lo cual se merece al menos una reflexión.

¹⁸ Con esto se hace referencia a las manifestaciones culturales, a la construcción de leyes y regulación social, marcos políticos y culturales que regulan el comportamiento, entre otros.

II. Objetivos

2. Objetivos

2.1. Objetivo general

Realizar una problematización sobre el lugar asignado al trabajo en la vida social y la vida del sujeto, a partir de una mirada conceptual del mercado de trabajo y de la situación del sujeto como vendedor de fuerza de trabajo.

2.2. Objetivos específicos

- Describir el desarrollo histórico del mercado de trabajo, dando cuenta del origen social de éste.
- Mirar el mercado del trabajo desde la posición del vendedor de fuerza de trabajo, dando cuenta cómo las transformaciones de dicho mercado repercuten en su vida y en su entorno social.
- Explorar conceptualmente la posición que las categorías trabajo y mercado de trabajo ocupan en la realidad social.
- Entendiendo el trabajo como actividad humana y como mercado de trabajo (no como dos cosas separadas, sino como dos aspectos de lo mismo: el trabajo, como institución social), reflexionar sobre la centralidad de la posición que se le ha asignado en la vida del sujeto.
- Entendiendo el trabajo como una institución social, reflexionar acerca de la relación con otras instituciones relevantes en la vida social e individual.

III. Hacia una Hipótesis

3. Algunas visiones sobre la centralidad del trabajo

3.1. El trabajo como un aspecto central de la vida humana y social

Las perspectivas predominantes sobre el trabajo asalariado como concepto han dado a éste un lugar central en lo social. La relevancia atribuida al trabajo tiene que ver no sólo con atribuirle a él la causa de la riqueza de la nación¹⁹, ni se remite al hecho de ver al trabajo como un generador de valor. Además, se ha entendido al trabajo como algo natural al ser humano, como elemento proveedor de identidad y sentido para la vida al punto de entenderse como lo propio de lo humano; y por otra parte ha sido visto y entendido como pilar estructurante de la organización social. Asimismo, la modernidad occidental ve en el trabajo la expresión de que el hombre está a cargo de su propio destino²⁰. De tal modo, el trabajo es considerado como vía a la realización personal y expresión de las más importantes virtudes; y le es otorgado un papel central en la sociedad al ser señalado como el pilar fundamental de su organización y sustento del vínculo social.

Es así como el trabajo aparece, en diversas visiones filosóficas occidentales²¹, como algo constitutivo del ser humano, vale decir, el trabajo sería, para algunas corrientes, algo

¹⁹ El trabajo como generador de riqueza es una idea que nace en la segunda mitad del siglo XVIII con Adam Smith, la cual seguirían otros economistas como Say y Malthus. Es entonces que el trabajo se entiende en un sentido abstracto, como aquello que genera valor y permite el intercambio. La definición se fue haciendo posteriormente más acotada en la medida que necesidades prácticas de medición de la riqueza así lo iban exigiendo. Una vez que la riqueza se comenzó a definir en términos materiales, en cosas tangibles, el trabajo que generaba valor fue entendido únicamente como el trabajo productivo; aquello permitiría finalmente medir concretamente la riqueza obtenida. Es entonces que el trabajo (productivo) comienza a ser pensado abstractamente, como tiempo empleado en dar valor a algo material (Méda, 1998).

²⁰ mientras se iba consolidando la industria en la era moderna, el trabajo fue considerado cada vez más como un elemento de orden que hacía al ser humano, a la humanidad misma, dueña de sí misma y de su destino. “Se han atribuido al trabajo muchas virtudes y efectos benéficos, como por ejemplo el incremento de la riqueza y la eliminación de la pobreza; pero en cada uno de los méritos que se le asignan subyace su contribución a la construcción de ese orden, al gesto histórico de poner a la especie humana a cargo de su propio destino” (Bauman, 2004, p. 146). Se trataba de un esfuerzo colectivo en el cual todos debían tomar parte, no por elección sino porque simplemente era lo que correspondía hacer. Ese rol de garante del orden y de camino al logro de los objetivos que la sociedad se plantea fue trascendental en la fijación del trabajo como algo central.

²¹ Tales como, de acuerdo con Méda, el pensamiento judeocristiano, el humanismo y el marxismo.

invariante de la naturaleza humana, actividad por medio de la cual el hombre se relaciona con la naturaleza y mediante la cual se expresa a través de las obras realizada; y junto con aquello sostienen que el trabajo es fundamento de la relación social²². De este modo, se plantea desde estas perspectivas que “el trabajo expresaría, por tanto, en el mayor grado nuestra humanidad, nuestra condición de seres finitos, creadores de valores, y también nuestra condición de seres sociales. El trabajo sería, pues, nuestra esencia y condición” (Méda, 1998, p. 17). La autora citada sostiene que las ideas expuestas son utilizadas para legitimar a las sociedades basadas en el trabajo.

Dado lo anterior, para diversas corrientes occidentales (tan dispares, de acuerdo con Méda (1998) como el cristianismo, el humanismo y el marxismo), el trabajo – como actividad, ya que se aprecia al mercado como un factor que lo enclaustra y aliena impidiendo que sea expresión de la esencia de lo humano²³ – es una categoría antropológica que denota creatividad, realización personal, esencia del hombre y, al mismo tiempo, es un factor fundamental para explicar la evolución humana. Pero también sería responsable del vínculo social, por propiciarlo y por ser una de sus principales manifestaciones. En este sentido, el trabajo constituye una norma a la vez que una instancia de aprendizaje de la vida en sociedad.

Pero la centralidad del trabajo no se reduce a concepciones filosóficas, sino que también está presentes en disciplinas de las ciencias sociales, de tal manera que se pueden

²² “Los que defienden esta tesis pretenden conjugar varias ideas que, aunque suelen presentarse confundidas, pueden clasificarse bajo cuatro rúbricas: 1) el trabajo permite el aprendizaje de la vida social y la constitución de las identidades (nos enseña las obligaciones propias de vida en común); 2) es la medida de los intercambios sociales (es la norma social y el principio básico del mecanismo de contribución/retribución sobre el que descansa el vínculo social); 3) permite a todo el mundo tener una utilidad social (cada uno contribuye a la vida social adecuando sus capacidades a las necesidades sociales); y 4) es un ámbito de encuentros y cooperación diferente de los ámbitos no públicos como la familia y la pareja” (Méda, 1998, p. 135).

²³ “Marx construye la oposición entre el verdadero trabajo, esencia del hombre, y el trabajo real... que no es sino una de sus formas alienadas. El trabajo es la esencia del hombre porque la historia demuestra que el hombre se ha convertido en lo que es gracias al trabajo” (Méda, 1998, pp. 81-82).

De acuerdo con Méda (1998) la visión del trabajo como esencia de lo humano es algo propio del siglo XIX. Anteriormente, desde Smith, el trabajo había sido considerado como algo abstracto, pero sólo como factor productivo y medida de intercambio, no como algo esencial. En ese sentido, Marx diría que está alienado, que el trabajo partió, en la sociedad industrial, en esa condición, siendo justamente aquello lo que se debía cambiar para que el trabajo recupere su esencia: ser expresión de creatividad y medio de humanizar la naturaleza. De este modo, en este periodo, el trabajo “viene a concebirse en su esencia y a soñarse como desarrollo de las facultades y cauce de la plenitud de la persona” (Méda, 1998, p. 101).

encontrar diferentes planteamientos y visiones. De acuerdo con Aguilar (2001) la modernidad occidental le ha asignado al trabajo un lugar central en la sociedad, organizándose en torno a él en la consolidación de las sociedades industriales. El trabajo se considera en su utilidad económica como en su función de reconocimiento social. “Esto significa que el trabajo, como actividad en la que se vinculan utilidad económica y la ciudadanía social, se constituye en el fundamento del vínculo social y de la realización individual. El trabajo se convierte en una actividad que sale de la esfera privada y pasa a ocupar un lugar destacado en la esfera pública, el trabajo deviene una actividad a través de la cual los individuos participan de los principios y valores universales que la modernidad pretende realizar” (Aguilar, 2001, p. 6). Sin embargo, en el mundo actual, que el trabajo ocupe una posición central en la organización y orden social parece ser algo cuestionable.

A su vez, Offe (1992) refiriéndose a la sociología señala tres importantes puntos en que los teóricos han tomado al trabajo como lo fundamental de la teoría de la sociedad:

1. La sociología primaria del siglo XIX venía dada por la constitución y rápido crecimiento del trabajo en su forma pura: libre de residuos de otras esferas de la sociedad y de la acción. La revolución industrial hizo posible esta diferenciación y depuración. Ello “consiste en personificar directamente el trabajo en el tipo social del «trabajador», se extiende a la separación entre esfera doméstica y esfera económica, entre propiedad y trabajo, así como la progresiva neutralización de las relaciones asistenciales y de los compromisos normativos en los que el trabajo se encontraba hasta el momento incrustado” (Offe, 1992, p. 19). El trabajo regido sólo por el mercado, sin ataduras feudales, ligado sólo a la necesidad básica del sujeto fue el punto de partida para la teoría sociológica del siglo XIX.
2. Jerarquía entre actividades «inferiores» y «superiores», ocupaciones útiles y manifestaciones vitales plenas de sentido, cambia con la revolución burguesa y con las nuevas teorías económicas, políticas y religiosas. La interpretación sociológica valora entonces el papel del trabajo manual, y se reconoce el papel del mercado y la división del trabajo en la organización de la sociedad.

3. La proletarización de la fuerza de trabajo y la liberación de ataduras morales de la actividad económica, reforzada por el aprovechamiento industrial de esta fuerza llevan al predominio de una racionalidad teleológica.

Por su parte, De la Garza también reconoce al trabajo como un concepto que ha ocupado un importante papel de la teorización social. De acuerdo con De la Garza (2003), el trabajo puede ser abordado desde una perspectiva hermenéutica en la que es una transformación de la naturaleza para satisfacer al ser humano, por lo cual es construido culturalmente conforme a relaciones de poder; o bien, puede ser captado desde una visión objetivista, como actividad transformadora conciente que crea riqueza independiente de cómo sea valorado por los sujetos.

3.2. La centralidad del trabajo desde la Revolución Industrial

Ahora bien, si se mira un poco a la historia, se ve que el concepto de trabajo, desde el punto de vista de su centralidad en la vida social y del sujeto, ha ido variando con el tiempo. La teoría clásica, hasta la primera mitad del siglo XIX, le da una posición central y lo asocia a la construcción de riqueza²⁴, puesto que el trabajo creaba valor. En la medida que el trabajo agrícola pierde importancia, la atención de los teóricos se fue centrando en el trabajo industrial (asalariado), el cual es considerado como trabajo productivo (diferenciándolo del trabajo reproductivo).

²⁴ “Hasta la segunda mitad del siglo XIX la economía política dominó sobre las otras ciencias sociales. En esta economía el concepto de trabajo fue el central, y fue entendido sobre todo como creador de valor. Los clásicos definieron el campo de la economía como el estudio de la creación de la riqueza, y esta estaba en función del trabajo incorporado en las mercancías. La utilidad, como satisfacción subjetiva de la mercancía, como valor de uso, fue considerada, pero lo central era el proceso de producción, no la circulación ni el consumo” (De la Garza, 2003, p. 17).

En la segunda mitad del siglo XIX surge la teoría de la utilidad marginal²⁵, que se aplica también al mercado de fuerza de trabajo, quedando el trabajo relegado de su posición central en la economía. Para la teoría de la utilidad marginal, el valor de la mercancía está dado por la utilidad que un bien tiene para el comprador, no por el trabajo incorporado en su elaboración, lo cual deja al trabajo asalariado en un segundo plano, como una mercancía más entre las tantas disponibles en el mercado; y el valor de cada mercancía, incluida la fuerza de trabajo, está dado entonces por el mercado, por las decisiones de los agentes respecto de la valía de cada cosa en el espacio de intercambio que constituye el mercado. La teoría de la utilidad marginal “pone el acento en la utilidad de la mercancía. Al vincular utilidad marginal con precio independizó relativamente el valor de las condiciones de producción y lo hizo depender del mercado” (De la Garza, 2003, p. 19) pasando el precio de la fuerza de trabajo a depender de la oferta y la demanda. Por lo tanto, la idea marxista de explotación perdería validez en la economía. Así mismo, cambia para la teoría económica la forma de entender la relación entre el trabajo y la riqueza. De este modo, “la economía se encargaría de estudiar la riqueza, pero no entendida como valor trabajo, sino como utilidad, que se genera con recursos escasos buscando optimizar la relación entre riqueza generada y recursos involucrados. El trabajo sería la disposición de las facultades de una persona (Walras, 1954), pero sería el mercado de trabajo, que opera también por oferta y demanda, el que asignaría la cantidad de trabajo” (De la Garza, 2003, p. 19).

Es en ese preciso momento que la teoría económica, con su actor racional, se divide de las nascentes ciencias sociales que rescatan el carácter moral de la acción. Las ciencias sociales se preocuparon, en este periodo, de los efectos del capitalismo en el trabajo. “El trabajo, más que como precio, interesa como interacción entre los hombres y sus consecuencias sobre el orden social” (De la Garza, 2003, p. 20). Posiblemente se puede pensar que la importancia del trabajo como realidad y concepto en las nascentes ciencias sociales es una reacción al intento de la teoría económica de dejarlo a un lado (en términos

²⁵ La nueva teoría económica de la utilidad marginal tiene los siguiente supuestos:

- Racionalidad de los actores.
- Uso de *ceteris paribus* en la construcción de modelos que luego adquieren carácter normativo más que explicativo.
- No contempla instituciones extra económicas en la modelación (son externalidades).
- Se considera un mercado de competencia perfecta y tendiente al equilibrio, en el cual los agentes buscan maximizar sus utilidades.

de relevancia). Entonces, frente a una pérdida de importancia del trabajo en la teoría económica que promueve un mercado autorregulado, las ciencias sociales reaccionan asumiendo que el trabajo ocupa un lugar central en la vida del sujeto y asumiendo – muchas veces con un interés político de por medio – que es vital para la organización de la sociedad (que se organiza, en ese momento, en torno a la producción de mercancías, en torno a la actividad productiva en la industria que alcanzaría posteriormente su mayor expresión en la producción en serie), sea entendido como relaciones laborales, como fuente de ingresos, como institución, como factor explicativo y esencial de las identidades del sujeto, como el centro de las apuestas políticas, u otro.

“En síntesis, en esta época... la teoría económica optó por la negación de la centralidad del trabajo frente al mercado, y de la lucha de clases; las otras ciencias sociales por el rescate de una nueva ética que restituyera los vínculos destruidos por el industrialismo y los efectos disolventes del hombre económico. De cualquier manera el trabajo es, sobre todo, el trabajo industrial, pero con un componente nuevo: la naciente administración científica del trabajo, el taylorismo que fascinará a los teóricos del trabajo hasta la década de los sesenta” (De la Garza, 2003, p. 21).

La organización científica del trabajo, invento de Taylor perfeccionada por Ford y que se expresa fielmente en la línea de montaje, constituye en ese entonces la nueva forma de organización del trabajo y de la producción (es decir, la producción en serie), y por ende, de la vida de los sujetos. Al mismo tiempo, significa un aumento en la acumulación de capital al hacer más eficaz y eficiente al proceso de producción. Sin embargo sobrevino la crisis de 1929, lo que planteó que además de reorganizar la producción y perfeccionar el mercado de trabajo a favor del capitalista (que es lo que se consiguió con la organización científica del trabajo, de acuerdo con Coriat (2001), controlándose mejor el conocimiento del oficio hasta entonces monopolio del obrero) había también que regular la relación entre capital y trabajo. Para hacer frente a la difícil situación, se adoptan en las economías

avanzadas las políticas de Keynes, que suponen una mayor presencia estatal en la economía capitalista. Éstas luego serán imitadas total o parcialmente en otros lugares del planeta²⁶.

El keynesianismo pone como ingrediente la necesidad de la presencia del Estado en la regulación de la relación trabajo-capital en la economía capitalista. Los precios de las mercancías no se explicarían por los movimientos de actores racionales, de acuerdo con aquellos primeros institucionalistas, sino que serían producto de una distribución desigual de los recursos. Se asume que no se puede eliminar el conflicto capital-trabajo, por lo cual se debe generar instituciones que garanticen una adecuada canalización del mismo. El trabajador se convierte en actor central en la reflexión (no la empresa) observándose con detenimiento el problema de la relación de poder al interior de la empresa. “El trabajo ya no era sujeto social, sino institución, regla y organización analizables estructuralmente y de alguna forma integradas al funcionamiento capitalista avanzado. La forma de trabajo típica era el trabajo más formalizado y analizado científicamente: el taylorizado” (De la Garza, 2003, p. 23).

Posteriormente, en las décadas de 1960 y 1970 se llega al fin del Estado keynesiano, y en muchos países, el debilitamiento del Estado de bienestar mostró los límites que tenía el respaldar una economía capitalista con el sustento del gasto público. En ese contexto se abre paso la economía neoliberal, marcando su presencia en la reorganización de la producción y la flexibilización del trabajo. “Nuevamente se declara al trabajo ilegítimo como sujeto, y esto se lleva hasta el cuestionamiento de instituciones de regulación y negociación que parecían haber llegado a quedarse” (De la Garza, 2003, p. 23). Al tiempo, surgen visiones institucionalistas nuevas, diferentes de las corrientes que acompañaron al periodo de aplicación de políticas económicas keynesianas, que promueven una regulación y un consenso de un acuerdo productivo entre trabajo y capital.

En ese aspecto, lo esencial en las nuevas relaciones industriales es una flexibilidad con consenso. “De cualquier manera hay un relegamiento mayor o menor en las nuevas

²⁶ En este periodo de Estado keynesiano, la preocupación era garantizar el pleno empleo; el trabajo se reducía en su concepción al empleo y no había mayor reflexión, respecto de las medidas que se adoptaban respecto al carácter abstracto que asumía como factor de producción o como esencia de lo humano (Méda, 1998).

teorías sociales del concepto de trabajo en comparación con la etapa anterior, sea por la importancia económica de los circuitos financieros o porque el movimiento obrero, en una primera instancia, resultó derrotado en los ochenta por el neoliberalismo, de tal forma que en las nuevas relaciones industriales el actor obrero tiene que compartir con el manager o el empresario el éxito de la empresa” (De la Garza, 2003, p. 25).

Por otro lado, en el último cuarto de siglo XX ganan popularidad visiones que respaldan las hipótesis del fin del trabajo (asalariado), las que sostienen que este final es resultado de una superación de la sociedad industrial que sitúa al trabajo (y a su mercado) como eje central de la sociedad²⁷. A principios de los años ochenta, la teoría del fin del trabajo cambia la perspectiva optimista del desarrollo tecnológico hacia un mundo sin trabajo, por una visión pesimista que sitúa al trabajo en una posición periférica. Ello se refleja también en la subjetividad del vendedor de fuerza de trabajo. “Para Offe en el siglo XIX hubo una articulación entre la vida de trabajo y el espacio de reproducción, que en el siglo XX se convirtieron en espacios desclasados del ocio y el consumo de los trabajadores; en esa medida el mundo del trabajo dejaría de operar como terreno privilegiado de generación de subjetividades e identidades. Se trataría de la pérdida de la centralidad del trabajo entre los mundos de vida de los trabajadores y en el conjunto de la sociedad” (De la Garza, 2003, p. 25). En este periodo, las posturas que sostienen la idea del fin del trabajo comienzan a decaer, al verse que los hechos no están respaldando la perspectiva que sitúa al trabajo asalariado como eje central de la organización y orden social.

Luego, hay un intento en los años noventa por doblegar el trabajo al mercado, particularmente desde la economía, por medio de la flexibilización y la reducción de las instituciones reguladoras²⁸ de la relación capital-trabajo, para llegar finalmente a lo que existe hoy en día: una heterogeneidad en cuanto a la calidad y el tipo de regulaciones según el rubro de trabajo así como diferencias en el grado de formalidad e informalidad del trabajo entre los distintos mercados laborales del planeta.

²⁷ Estas interpretan el desempleo creciente como la comprobación empírica de sus postulados.

²⁸ Para la mayoría de los trabajadores la desregulación implica más trabajo en términos de duración de la jornada, en particular si no se requiere gran calificación para realizar una labor determinada.

No obstante ese intento de doblegarlo al mercado, los hechos pueden descifrarse de diferente manera. Se podría pensar en una sociedad que se esfuerza en introducir todos los aspectos de la vida cotidiana en el ámbito y concepto de trabajo. Méda (1998) señala que el trabajo nace como factor de producción que está disponible en un mercado para interés del capitalista. Ese es el trabajo asalariado: fuerza de trabajo que convierte elementos de la naturaleza en bienes tangibles, o sea, producción de objetos palpables que constituyen la riqueza de la nación (al menos aquello que se puede medir de manera precisa para un cálculo de la riqueza). Se trata siempre de un factor productivo transado en el mercado laboral. El resto sería actividades²⁹ propias de la cultura y vida social. Y son justamente esas actividades las que hoy en día, en la sociedad de servicios, se están convirtiendo en trabajo asalariado (en puestos de trabajo), a ellas se les está colocando un valor³⁰. En este sentido, se estaría valorando al trabajo como central y esencial. “Al igual que Marx, la sociedad actual considera al trabajo como la más alta de las manifestaciones humanas, y cree que toda actividad debe acabar siendo trabajo” (Méda, 1998, p. 237).

Lo anterior implica que las sociedades están cometiendo un grave error histórico, y Méda no duda en señalarlo enfáticamente: “confundir cultura y trabajo es olvidar que la vida no es sólo producción, sino también acción; confundir cultura con trabajo es arriesgarse a que la vida acabe entendiéndose exclusivamente como autoagotamiento. De ahí, por cierto, esa idea de plena actividad que se presenta hoy como solución al problema del paro. Si no hay empleos para todos, pero todos deben tener derecho al trabajo y todos pueden hacer algo, basta con ampliar el campo de lo que se considera como trabajo. Tras haber reducido al nivel teórico – con la ayuda de Marx – la cultura y la autoformación al

²⁹ Serie de cosas que uno hace, que no buscan necesariamente generar riqueza material, que no necesariamente se transan en un mercado y que son parte de la vida cultural, cívica y política de una sociedad. Hay aquí un entendimiento de que la vida individual y social no se reducen al trabajo y que el trabajo no es la esencia del hombre.

³⁰ “La lógica subyacente a la sociedad de servicios es la puesta en valor de todo lo existente, recursos naturales, capacidad natural, relaciones sociales. Cualquier cosa puede ser valorada, con tal de que exista alguien que la tenga por útil. El conjunto de las relaciones sociales tampoco escaparía a esta lógica, como lo demuestra la experiencia adquirida en el ámbito de los servicios a la persona. Se trata de actividades otrora asumidas por la célula familiar o por la solidaridad vecinal, la producción doméstica, el cuidado de los niños y de los mayores, las compras, la cocina, los trabajos del hogar, etc. Con la masiva entrada de las mujeres en el mercado laboral y la transformación de la estructura familiar, estas actividades están paulatinamente entrando en las ofertas del mercado laboral, y cabe esperar que cualquier tipo de relación social pueda acabar siendo objeto de mercantilización” (Méda, 1998, p. 236).

trabajo, la lógica de nuestras sociedades se encamina ahora a dar realmente a cualquier actividad la forma de trabajo” (Méda, 1998, pp. 237-238).

3.3. Acerca del cuestionamiento a la centralidad del trabajo asalariado

“El trabajo no surgió históricamente como un fin perseguido por sí mismo por unos individuos deseosos de autorrealizarse. En los discursos tanto como en los hechos, el trabajo ha sido desde el principio un *medio* con el que la nación lograría aumentar sus riquezas, el individuo obtendría unos ingresos y el capitalista sus beneficios. Nació como factor de producción y como medio físico para la transformación de la materia en objetos útiles. Nació también como *medio* para ordenar la naturaleza y posteriormente pasó a percibirse igualmente como un *medio* para humanizar el mundo. Desde el principio quedó sujeto a la lógica de la eficacia, la lógica del capitalismo y de su principio de rentabilización del capital invertido” (Méda, 1998, p. 115). Después pasa a ser considerado un fin en sí mismo.

Pero el trabajo asalariado, que llega a ser – y aún es – insistentemente entendido como centro de la organización social y como aspecto esencial que define al ser humano mismo, comienza a ser cuestionado por los hechos. “En el siglo XIX y buena parte del XX, el concepto de trabajo fue central en muchas ciencias sociales. Con la gran transformación iniciada desde finales de los setenta esta situación ha cambiado, y ha sido cuestionados: a) la centralidad del trabajo entre los mundos de vida de los trabajadores (Offe, 1980); b) en particular, su importancia en la constitución de subjetividades, identidades y acciones colectivas (Liotard, 1985)” (De la Garza, 2003, p. 15). Es por eso que se hace cada vez más difícil pensar que la sociedad gire en torno al trabajo.

“El trabajo asalariado, desvinculado de la esfera doméstica y de las formas comunitarias tradicionales, despojado también de toda protección política y encuadrado en la organización capitalista del trabajo, así como los procesos – que en su seno se producen – de división del trabajo, de pauperización, alienación y racionalización y las formas orgánicas e inorgánicas de resistencia económica, política y cultural o, en su caso, de

integración social desarrolladas sobre su base constituían, así pues, el eje evidente en torno al que giraba la investigación y la teorización en las ciencias sociales y a partir del que se habían de desarrollar teóricamente todos los demás aspectos de la sociedad – la política y la cultura cognoscitiva, la familia y el sistema moral, las formas urbanas y la religión. Es justamente esta capacidad global de determinación macrosociológica que corresponde al hecho social del trabajo (asalariado), de la racionalidad social y empresarial que lo gobierna y de sus contradicciones lo que en la actualidad se ha tornado cuestionable desde el punto de vista de la sociología” (Offe, 1992, p. 21).

De este modo, el trabajo está dejando de ser tratado como principio organizativo de las estructuras sociales. Tampoco parece ocupar, en la reflexión sociológica actual, una posición central en la explicación de las dinámicas sociales. Se cuestiona que el trabajo ocupe una posición central en las relaciones sociales y en la vida individual, “se rompe de manera abierta con la concepción de que las experiencias realizadas en la esfera del trabajo y las relaciones que allí se plasman hayan de tener cualquier tipo de fuerza determinante para la conciencia y la acción sociales. En alguna medida, se parte explícitamente justo de la perspectiva contraria, de que las experiencias verificadas en el trabajo y los potenciales de conflicto que de él derivan vienen constituidos, quebrados y diferenciados por interpretaciones propias y extrañas que se adquieren fuera del trabajo” (Offe, 1992, p. 23). Por lo mismo, la contradicción trabajo-capital pierde importancia en el análisis social, y se buscan, desde la disciplina, otras áreas desde donde abordar lo social (por ejemplo, la familia, el género, etnia, conducta desviada, etc.).

La pregunta que formula Offe (1992), es si la sociedad está menos definida por el trabajo hoy en día (y en general); si han disminuido el poder de determinación social de los supuestos fácticos del trabajo y la racionalidad económica que se le asocia; y si es el trabajo un dato cada vez menos substancial.

Continuando con el planteamiento de Offe, hay varias dudas sobre la centralidad del trabajo (de la centralidad estructural y evolutiva de esta categoría):

- Una serie de dudas “surge cuando se toma analíticamente en serio la diversidad empírica del hecho de trabajar” (Offe, 1992, p. 26). “El hecho de que percibamos de alguien que es trabajador resulta, por un lado, poco sorprendente, al tiempo que, de otro, escasamente informativo. Estrechamente vinculada a la difusión del trabajo dependiente se encuentra su diferenciación interna” (Offe, 1992, pp. 26-27). No estarían todos igualmente afectados por la racionalidad del trabajo.
- Los puntos de unidad, sociológicamente hablando, del trabajo son: a) la dependencia frente al trabajo lucrativo en que se encuentra la fuerza de trabajo (sin propiedad); b) el sometimiento al control ejercido por las estructuras de autoridad organizadas en la empresa; c) un riesgo permanente de perder las oportunidades de participar en la vida económica por razones subjetivas (por ejemplo: enfermedad o invalidez); d) el efecto unificador derivado que consiste en la presencia y en la oferta representativa de grandes grupos político-sociales del tipo del sindicato unitario; e) un orgullo colectivo de los productores, basado en la teoría del valor trabajo donde el trabajo es fuente de toda riqueza y cultura.

La cuestión es si aún existen, empíricamente, estas propiedades unificadoras en un mundo laboral cada vez más diversificado. Crecen las variaciones en lo laboral en torno a la calificación, ingresos, seguridad social y en el puesto de trabajo, reconocimiento social, carga de trabajo, oportunidades de ascenso, comunicación, autonomía, etc. La situación es cada vez menos homogénea. Se cuestiona así la significación precisa del trabajo dependiente (y el que realmente pueda tener una significación precisa) para la percepción de sus intereses sociales, conciencia, comportamiento político, etc.

- “La condición de trabajo en cuanto tal apenas resulta ya válida como punto de partida para llegar a agregaciones culturales, organizacionales y políticas y a interpretaciones colectivas” (Offe, 1992, p. 28).
- Avanzando la diferenciación interna del «trabajador global» y la erosión de apoyos culturales y políticos de una identidad colectiva centrada en el trabajo se llega finalmente a un punto en que el trabajo asalariado, o la dependencia salarial, ya no desempeña un papel precisamente como foco de referencia o significación colectiva y de divisiones socio-políticas.

- Muchas actividades sólo tienen en común el rótulo «trabajo», siendo completamente diferentes entre sí en cuanto al ejercicio y significados socialmente otorgados.
- Hay fisuras en la unitaria «determinación formal» del trabajo asalariado con consecuencias para la acción individual, organizada y política. Y ocupan un lugar central en la sociología del trabajo (e industrial) en la década de 1970: “Se trata, en primer lugar, de la diferenciación entre mercados de trabajo primarios y secundarios, así como internos y externos. En segundo lugar, se ha vuelto evidente hasta qué extremo, cada vez mayor, también en las sociedades que a veces llamamos «del trabajo» la generación de bienes y servicios tiene lugar más allá y fuera de la esfera institucional de las actividades económico-lucrativas formales y contractuales... En tercer lugar, la atención de los sociólogos... se ha dirigido a la escisión vertical que se produce dentro de los trabajadores asalariados y al crecimiento de las posiciones de clase «intermedias» o «mixtas»... Finalmente comienzan a apuntar ciertas fracturas sociológico-laborales entre las formas de trabajo de «producción» y de «prestación de servicios»” (Offe, 1992, p. 30).

Se cuestiona que el trabajo sea central, tanto si lo consideramos como una realidad (en lo que respecta a la incidencia del trabajo y del mercado de trabajo en la vida del sujeto), como si lo que se toma es la categoría de análisis (como idea pertinente para describir la vida social a partir de ella). En este sentido también es interesante considerar las observaciones de Méda (1998) a la idea de que el trabajo es el fundamento del vínculo social. Señala la autora que los discursos relativos a dicha idea se muestran débiles en dos puntos: “por un lado, al tomar el trabajo como modelo de vínculo social, proponen una concepción eminentemente reductora de dicho vínculo y, por otro lado, al plantear que el trabajo realiza por sí mismo funciones macrosociales, olvidan la realidad del trabajo y de los instrumentos económicos y jurídicos que lo rigen” (Méda, 1998, p. 135).

Pero el asunto se hace más complejo si consideramos al sector servicios, un sector asalariado dependiente que funciona con lógicas completamente diferentes³¹ del trabajo de

³¹ Se trata, según Offe, del trabajo «reflexivo», y poseería las siguientes características:
- Aquí el trabajo se reelabora a sí mismo.

elaboración de manufacturas o de extracción de recursos naturales. “Es esta diferencia en el seno del concepto de trabajo la que, tanto en orden al peso cuantitativo de los servicios en las sociedades «postindustriales» como a la luz de los tipos de racionalidad que la rigen, me parece ofrecer el punto de apoyo más importante en pro de la hipótesis de que, en la actualidad, más allá incluso de la diversidad empírica de las situaciones laborales, ya no se puede hablar de la unidad subyacente de un tipo de racionalidad que organice y rijan al trabajo en su totalidad” (Offe, 1992, p. 32).

Si eso no es suficiente, la centralidad del trabajo se puede cuestionar desde la subjetividad del sujeto que trabaja. Offe plantea una segunda serie de dudas que tiene que ver con la valencia subjetiva o centralidad del trabajo para los trabajadores. ¿Qué importancia tiene el trabajo lucrativo para la conciencia de los trabajadores, para su forma de vida, orientaciones en la actividad económica, etc.? Se ve que al mismo tiempo que más gente participa, al menos parcialmente, en el trabajo económico dependiente, menos participa éste en los individuos. El trabajo deja de ser colocado en un lugar central en las diferentes esferas de la vida del sujeto que vende fuerza de trabajo. “En términos sociológicos, en principio, resulta posible imaginar dos mecanismos que podrían provocar que el trabajo desempeñe un papel central en la organización de la existencia personal: el trabajo podría bien *regularse*, en el plano de la integración social, como un deber, o bien *instalarse*, en el plano de la integración sistémica, como un imperativo. En el primer caso el trabajo se constituye en el eje de una vida recta, moralmente buena, mientras que en el segundo se torna una condición exterior de la supervivencia física” (Offe, 1992, p. 36). De

- Es trabajo asalariado dependiente, como el trabajo de producción industrial (sector secundario), pero hay dos diferencias importantes: 1) no resulta normable una función técnica de producción. Esto por lo heterogéneo, discontinuo y por su incertidumbre temporal, social y material de casos a resolver; 2) no dispone de criterio de economicidad inequívoco e indiscutible, del cual derivar tipo y cantidad, lugar y oferta prestacional, tiene utilidad concreta pero no un rendimiento monetario concreto. No hay forma aún de cuantificarlo en utilidad económica. La oferta define la necesidad que se satisface.

- La no normalidad de la racionalidad técnica se compensa con empatía, competencia interactiva, conciencia de responsabilidad y una experiencia adquirida casuísticamente. Y en lugar de criterios económico-estratégicos de racionalidad, tenemos “cálculos de necesidades y utilidades, convencionales, político-discrecionales o adquiridos por medio del consenso de los pertenecientes a una determinada profesión” (Offe, 1992, p. 32).

- La prestación de servicios se considera un “cuerpo extraño” pero no emancipado del régimen de la racionalidad económica formal (que gobierna al sector secundario), sino que está externamente limitado, no internamente estructurado, aunque insoslayable desde la perspectiva funcional.

tal modo, la pérdida de centralidad del trabajo se puede explicar en la pérdida de uno de estos mecanismos o factores³²

Según Offe (1992), el trabajo no es, ahora, una unidad dotadora de sentido. A lo mencionado más arriba, hay que señalar que actualmente no hay continuidad entre formación y ejercicio, y la vida laboral se torna interrumpida, discontinua e inestable. Además, ocupa, proporcionalmente, menos tiempo vital (por el aumento de la esperanza de vida). El problema del trabajo, del mercado de trabajo, pasa a ser un problema más junto a muchos otros, lo cual hace relativa su incidencia en la definición de identidad y sentido para la vida. Más cuenta parece tener el trabajo en su utilidad para la supervivencia y los bienes que se pueden obtener (o dejar de tener)³³. En cuanto al compromiso subjetivo del sujeto con el trabajo, se aprecia que no está exento de problemas, entre los cuales tenemos los siguientes:

- Más dinero no implica necesariamente más bienestar, en cambio menos dinero sí supone una reducción de bienestar, cuando la renta es relativamente elevada. Lo que haría feliz a la gente en realidad es la autonomía, autoestima, ocio y relajo con los amigos, etc.
- Lo que más satisface al sujeto son las actividades de bienestar vital fuera de la esfera del trabajo.
- La sociología industrial ha visto que los costes (penas, sacrificios) en el trabajo son percibidos como mayores que los beneficios que entrega.

³² La fuerza ético-moral laboral se debilita no solo por pérdida de tradiciones culturales o religiosas y el hedonismo; también si no se da que los trabajadores se puedan confirmar, preservar y encontrar reconocimiento por su trabajo como personas que actúan como titulares de deberes. Por otro lado, el taylorismo quita el factor humano al trabajo, eliminando la moral asociada a éste. Asimismo, “con la desprofesionalización de trabajos, tantas veces constatada, pierde su fundamento también la vertiente subjetiva de la profesión, a saber: el manejo de deberes y derechos asignados a una determinada función laboral, el orgullo de productor y su reconocimiento social” (Offe, 1992, p. 38). De acuerdo con Weber, de la profesionalización del trabajo lucrativo depende su etificación.

Otro elemento que atenta contra la moralidad del trabajo es la disgregación de entornos vitales que acompañan al trabajo y que resultaban homogéneos para cada categoría laboral (educación, familia, tradición, etc.).

³³ Sin embargo, ello resulta ser relativo, debido a que en la definición de aquello entran en juego factores ajenos al trabajo salariado, tales como las políticas públicas, expresadas en protecciones sociales, regulación de la relación laboral, manejo político de variables económicas como la inflación, las respuestas a crisis económicas (que pueden alterar el poder real de adquisición de bienes asociados a un puesto de trabajo, como se aprecia con la crisis económica que actualmente afecta al planeta) entre otros.

- Se cuestiona la capacidad disciplinaria de la disminución de la renta. El Estado de bienestar mitiga este aspecto. “En cualquier caso, a consecuencia de ese arreglo bienestarista que transgredía los fundamentos de la racionalidad de intercambio, a corto y largo plazo se hace esperable un desarrollo crítico cuya lógica consiste en que las condiciones existenciales del sistema económico ya no pueden transformarse eficiente, fiable y oportunamente en impulsos de acción de los actores individuales” (Offe, 1992, p. 44).

Por lo tanto, “no es sólo objetivamente como el trabajo se ha visto relegado de su condición como hecho vital central y autoevidente; también subjetivamente – en consonancia con ese desarrollo objetivo, pero discrepando de los valores y de las pautas de legitimación oficiales de la sociedad – ha perdido esa posición en el interior de fondo motivacional de los trabajadores” (Offe, 1992, p. 47-48).

A las agudas observaciones de Offe se pueden agregar las hipótesis que hablan del fin del trabajo, las cuales suelen tener un tono nostálgico en el que parecen lamentar esta pérdida de centralidad frente a un mercado que se torna cada vez más omnipotente en el actual escenario neoliberal.

Quienes observan la pérdida de centralidad del trabajo lo hacen desde diferentes perspectivas: por un lado, hay nostalgia respecto de tiempos pasados donde una ideología en torno a un trabajo como liberador del ser humano conducía esfuerzos políticos y académicos, nostalgia mezclada con la desazón que provoca un auge del neoliberalismo en el planeta, el cual pretende confundirse con la globalización. Ésta parece ser la visión que se observa en particular en los autores latinoamericanos. En ellos se observa, denuncien la pérdida de centralidad o no, una inclinación a la idea de que el trabajo es central, una tendencia a considerarlo como constitutivo de lo humano, como parte del sujeto y como fuerza creadora y liberadora; pero se trataría de un potencial ahogado por la economía de mercado que restringe la fuerza de trabajo al criterio de compra-venta, en fin, que conlleva un trabajo en una forma alienada en la que el sujeto no se puede reconocer en su producto y en que percibe el trabajo mismo como algo exterior y ajeno a él o ella. Por otra parte, otros

autores como Offe, ven la necesidad de desvincular trabajo del ingreso, insinuando otras formas de integración (en Offe, 1992).

Sea como sea, a la luz de los hechos, no queda del todo claro que lugar ocupa el trabajo en el orden social y en la vida del sujeto. Si el asunto es que el mercado capitalista ahoga el potencial del trabajo como expresión de lo mejor de lo humano al reducirlo a una condición alienada; o si lo necesario es liberar al trabajo de la obtención de un ingreso o de las reglas del mercado de fuerza de trabajo, es algo que se puede discutir. La esencia del trabajo, y qué es el trabajo mismo, es una cuestión que ha de ser examinada. Pero ese examen no puede estar exento de una mirada al lugar que el trabajo ocupa en los distintos momentos de la historia de las sociedades.

4. El trabajo y el contexto social

4.1. El trabajo en la sociedad

Se ha concebido, en la historia de las sociedades, al trabajo, como actividad, como constitutivo del ser humano, siendo éste la instancia o el hacer donde se expresa su creatividad y esencia; y por otro lado, junto con potenciar al ser humano como sujeto, el trabajo es, desde dichas concepciones filosóficas, a la vez fuente y fortalecedor del vínculo social. Al mismo tiempo, e inspirados en dicha concepción, los mismos señalan – en Occidente, desde distintas visiones del ser humano – que con la industrialización y el capitalismo se ha visto alienado, viéndose hoy el trabajo reducido a los límites del mercado.

También se ha dicho que, desde las ciencias sociales ha habido dos tendencias principales respecto de cómo valorar al trabajo: una de ellas es entender el trabajo como generador de valor y fuente de riqueza, la cual perdura hasta mediados del siglo XIX como perspectiva única. No sólo es virtud y expresión unívoca de lo humano sino que además es la fuente de la riqueza de la nación. No obstante, es a mediados del siglo XIX que surge la

teoría de la utilidad marginal que pone el acento de la riqueza en la utilidad, desplazando al valor-trabajo de su lugar privilegiado en la economía. A ello reaccionan las ciencias sociales intentando entender el trabajo sin desconocer la importancia que otrora se le había atribuido.

Sin embargo, se encuentran también autores³⁴ que nos señalan que el trabajo estaba incrustado en diversas tramas sociales, y que lo sigue estando, a pesar de estar organizado en torno a un mercado, por lo que el examen de dicho entramado social sigue siendo importante hoy en día. Por esta razón se hace necesario ver el lugar que ha tenido el trabajo en la organización social de la producción.

Dado lo anterior, se hace necesario situar al trabajo, según de la etapa que se hable, en el orden social³⁵. Se hará referencia a continuación a tres tipos societales: el preindustrial, el industrial y el actual, el de servicios³⁶ (que será descrito más abajo). Por lo pronto, en este aspecto del desarrollo de la hipótesis se expondrá a continuación una breve perspectiva acerca de los tipos societales correspondientes a la etapa preindustrial, industrial y la actual, la sociedad de servicios, y de cómo el trabajo está ligado al orden social.

Primeramente se observa, antes del nacimiento de la industria y la fábrica, a las sociedades preindustriales³⁷. La sociedad preindustrial feudal es un tipo societal en que el orden social se organizaba en función de la tierra, de la propiedad de ésta. La tierra es la fuente de riqueza. A su vez, existen – en torno a dicha lógica – estamentos permanentes que

³⁴ En este caso tenemos a Mingioni (1993), Figueroa (2002), Polanyi (2003), entre otros.

³⁵ Entendido el orden social como paz y concordia, considerando que todo está tranquilo, y adoptando la visión funcionalista que trata al orden como integración, ello partiendo de la existencia de un marco normativo de referencia común a los sujetos que forman parte de la sociedad. Sin embargo, no se desconoce el que el orden social se puede abordar desde la perspectiva del conflicto, entendiéndolo como organización social por estratificación, en donde lo relevante en las relaciones son el poder y dominación (como hace Marx).

³⁶ Hay diversas visiones sobre este nuevo tipo societal al cual se le suele llamar postindustrial pero todas ellas destacan la emergencia del sector servicios. Mientras que algunos ligan ese hecho a una pérdida de importancia de la Industria (Rifkin, 1997) en opinión de otros como Castells (1999b) y Carnoy (2001) un incremento del sector servicios no implica que la industria esté decayendo. Así mismo, estos autores tienden a relativizar la importancia del sector servicios respecto del industrial.

³⁷ Para efectos de este escrito, cuando se hable de sociedad preindustrial se hará referencia a la sociedad feudal europea, pues es el tipo societal anterior a la industria, la cual ve su nacimiento en Europa.

fijan a los sujetos a una posición determinada en la organización social, y es en función de ese orden social en torno a la propiedad de la tierra que se entienden los vínculos sociales. Aquel orden está amparado principalmente en la religión cristiana, y es la iglesia católica la que legitima y mantiene dicho orden de creencias. Existen así señores y siervos, maestros y artesanos, y también comerciantes.

El trabajo, como actividad, se entiende también en función de la tierra y no se distingue claramente de otras actividades sociales. Se trata de un deber asociado a la posición ocupada en la rígida estructura social, no fuente de riqueza ni bien intercambiable³⁸. Y se define dicha actividad de acuerdo a la relación con el orden social estamental, por lo que no es una fuente de movilidad social ni medio para el beneficio individual. Ser campesino o artesano son labores importantes en esta estructura social debido a que conectan al sujeto con la estructura social.

La preponderancia del orden social preindustrial comienza a decaer con el surgimiento de la industria. En este momento el trabajo comienza a ser percibido como algo valioso en sí mismo. Esta idea, en conjunto con una serie de medidas violentas, contribuye a acabar con el predominio del anterior régimen en Europa para abrir paso a las pretensiones de la naciente burguesía. El orden social industrial se construye en torno a la producción: se entiende aquí la producción como organización social, siendo esta, como la ha denominado Bauman (2000), una sociedad de productores³⁹.

La sociedad industrial está ordenada en torno a la producción, es una sociedad de productores. La producción es el centro de la organización social y es desde ahí que se entiende el trabajo y las relaciones laborales. Los principales actores son el capitalista y el obrero; y el espacio de encuentro y conflicto, el lugar donde se realiza el trabajo, es la fábrica. Por otro lado, el trabajo agrícola es poco relevante y la tierra no es considerada una

³⁸ De acuerdo con Méda (1998) y Castel (1997) el trabajo es percibido en las etapas anteriores a la industria como una carga de los que no son ricos, asociado a la fatiga y el cansancio. Sin embargo, habrían sectores del cristianismo que verían en aquel una virtud, esto antes del nacimiento de la industria. El trabajo es, en este tipo societal, un deber moral y con la comunidad, no un deber para la subsistencia ni beneficio individuales.

³⁹ Bauman (2000) sostiene que la sociedad industrial es una sociedad de productores puesto que, pese a que en todas las épocas de la historia los seres humanos han debido producir, en este particular periodo la principal responsabilidad del ser humano es justamente producir, participar de la producción.

fuelle de riqueza, es solo un factor de producción más. El surgimiento de la industria significa que las formas tutelares de relación laboral paulatinamente son cambiadas por vínculos contractuales (Castel, 1997). El nacimiento de la industria se ve acompañado por otra gran revolución: la liberación del trabajo de ataduras legales (Castel, 1997; Coriat, 2001). Tras aquello surge el mercado de trabajo, otro aspecto constitutivo de este tipo societal. El mercado de trabajo es uno de los principales aspectos de la sociedad industrial, y es en su seno que éste se desarrolla.

Hay diversas visiones sobre este tipo societal. Un ejemplo es Bauman, que entiende este periodo como uno de estructuras modernas sólidas, en que capital y trabajo están fijos a un lugar existiendo una relación de interdependencia clara entre ambas partes, y en la que está marcada una noción del progreso asociada al orden (Bauman, 2004), y por otro lado sería esta una sociedad de productores (Bauman, 2000); Garretón (2000) por su parte, observa este tipo societal como una sociedad de industrias y Estados nacionales⁴⁰. Por otro lado, es el tiempo del auge del taylorismo y el fordismo, en fin, de la producción en serie (Coriat, 2001), en que los sujetos tenían trayectorias laborales estables y vidas, al menos en el plano laboral, lineales y predecibles (Sennett, 2000).

Sin embargo, el predominio de aquel modelo societal que tiene como protagonista a la industria y la fábrica y donde trabajo asalariado y producción tendían a confundirse a la simple vista parece estar quedando de lado desde las décadas de 1960 y 1970. No existe consenso en cuanto a cómo ver a este nuevo tipo societal, al que muchos llaman postindustrial⁴¹.

⁴⁰ Garretón (2000) llama a este tipo societal Sociedad Industrial Estatal Nacional (SIEN). Este se caracterizaría por una correspondencia territorial de sistema económico, modelo político, organización social y dimensión cultural, elementos que se estructurarían por dos ejes principales que son la organización de la producción y el trabajo (la parte económica) y la organización del Estado (parte política). Es una sociedad “polis” en que es claramente distinguible un centro de toma de decisiones en cuanto a los aspectos ya mencionados. Se trata de una sociedad de instituciones.

⁴¹ Si bien algunos autores como Rifkin (1997) utilizan este término con bastante confianza; otros como, por ejemplo Castel (1997), Bauman (2000, 2004), Castells (1999b) no se ven inclinados a adoptarlo de buenas a primeras. En el caso específico de Castells (1999b), hay una observación respecto a que el actual tiempo no está tan claramente marcado por la emergencia del sector servicios (aunque reconoce su crecimiento) ni tampoco por un decaimiento del sector industrial: de acuerdo con este autor se observan tendencias diferentes según de qué país se hable, y ello al interior de las economías industrialmente avanzadas.

Es cierto que de distintas maneras se ha llamado a este nuevo tipo societal. Por una parte, Ulrich Beck le ha llamado sociedad del riesgo (Beck, en Beriain, 1996); Bauman, por su parte, describe este nuevo tipo societal haciendo referencia al libre flujo del capital y al hecho de que la relación de interdependencia entre capital y trabajo ya no existe o al menos no es tan clara como antes (Bauman 2004), y también hace hincapié en que la actual sociedad es una sociedad de consumidores, en contraste a una anterior de productores (Bauman 2000); a su vez, Castells (1999b) sostiene que esta nueva sociedad es una sociedad de la información en donde las TICs, la información y el conocimiento tienen un papel protagónico. Así podríamos seguir mencionando más planteamientos; sin embargo, se encuentra una interesante postura al respecto, que es la de Garretón, quien reclama que dichas posturas se apoyan fuertemente en un aspecto del nuevo tipo societal. Así, Garretón, caracterizando al anterior tipo societal como Sociedad Industrial Estatal Nacional (SIEN, el cual se describiría con una fuerte correspondencia del territorio con el sistema económico, el modelo político, la organización social y la dimensión cultural) y al tipo societal que le seguiría, el Postindustrial globalizado (SPIG, en la que resalta el capital financiero transnacional y formas de producción en que asumen protagonismo la información y el conocimiento, siendo los ejes principales de la organización social el consumo y la comunicación), señala que el mundo (principalmente las sociedades occidentales y occidentalizadas) estaría en una fase de tránsito entre la SIEN y la SPIG.

Si bien se le han reconocido muchas características que le diferencian del anterior tipo societal industrial, se habla frecuentemente de la importante emergencia del sector servicios como elemento característico del actual periodo. A su vez, está marcado por una importante diversificación del trabajo, que es una de las consecuencias del auge de los servicios.

En este sentido, para efectos de este escrito, se hablará de *sociedad de servicios*, considerando el hecho de que el auge del sector servicios – sea tomado como algo absoluto o relativo – es un aspecto que se repite en la descripción de diversos autores al momento de hablar de un nuevo tipo societal o al momento de mencionar los fenómenos que describen los actuales cambios sociales. En este tipo societal de servicios, el orden social es

construido en torno al consumo. Como declara Bauman (2000), es esta una sociedad de consumidores, puesto que si bien en todo tiempo el ser humano ha debido consumir, es hoy el consumo su Principal deber y forma de participar de lo social. El trabajo asalariado aquí permite la vinculación del sujeto con el mundo del consumo. El trabajo asalariado es valorado no por su relación con la producción sino por su valor estético (Bauman 2000) y por permitir el acceso al mundo del consumo.

No importa de qué periodo se hable ni como se le haya definido en cada época; el trabajo ha tenido siempre vinculación con el orden social permitiendo el acceso de los sujetos a él de una u otra manera. De estar fuertemente incrustado en el entramado social, se pretendió separarle, con el advenimiento de la industria, de las restantes esferas de la sociedad, fijándose sus límites en el mercado bajo la forma de la relación salarial. Y en el siglo XIX comenzó a ser concebido como elemento esencial de lo humano. Pero su función ha sido el ser un conector con lo central en cada orden social: ligó al sujeto al orden feudal, siendo el trabajo una actividad asociada a un lugar en esa sociedad; le conectó después con la producción industrial (entendida como organización) a través del mercado de trabajo; para que ahora la tendencia sea conectar al sujeto con una organización de la sociedad basada en el consumo, por medio de ese mismo mercado que ahora presenta características un tanto diferentes.

Además de lo recientemente discutido, para una reflexión acerca del lugar que ocupa trabajo en el orden social y en la vida de cada sujeto, es indispensable contemplar el mercado de trabajo, una construcción histórica que nace de las manos de la clase burguesa que triunfa sobre la hegemonía del orden feudal, aquella que levanta la industria y lleva al trabajo a la categoría de generador de valor para posteriormente bajarlo de ese pedestal y subordinarlo a su mercado por medio de la teoría de la utilidad marginal.

5. El trabajo y su mercado

5.1. Acerca del mercado de trabajo

El trabajo asalariado nace con Smith y sus contemporáneos siendo considerado entonces en términos abstractos como medida del intercambio. Pero fue necesario fijarle un precio cuando el acto de intercambiar se fue haciendo más complejo y ya la mayoría comenzó a vivir ya no de intercambiar productos con trabajo incorporado sino del intercambio de trabajo (productivo) por otra cosa. El trabajo aquí es un bien intercambiable, que se puede entender de manera independiente del sujeto que lo porta: es justamente aquella cualidad lo que le hace intercambiable. De este modo, irá consolidándose la forma de trabajo asalariado: un trabajo entendido como independiente de un sujeto que lo porta, separable de la sustancia misma de cada individuo que lo ejecuta, intercambiable por dinero, susceptible de una fijación de precio que hace factible su intercambio en un mercado. Y por ende, para algunos – como Hegel y Marx – como trabajo alienado.

Corrió el tiempo con una evolución del trabajo en su forma salarial para que, a fines del siglo XX, se convierta en la forma predominante para conseguir recursos en una sociedad⁴². “Aunque hay muchas regiones donde prevalecen la economía de subsistencia o el trabajo por cuenta propia, en términos cuantitativos y cualitativos el mecanismo de compraventa de fuerza de trabajo es el que forja la dinámica de las actividades económicas de la abrumadora mayoría de las poblaciones del planeta” (Pries, en De la Garza, 2003, p. 511). Por eso es que interesa aquí de manera particular ahondar en la idea de mercado de trabajo por lo que resulta conveniente mirar diversas características del mismo.

De acuerdo con Pries (en De la Garza, 2003), se pueden identificar diferentes formas de entender el mercado de trabajo. Por un lado, está la teoría neoclásica, tal vez la

⁴² Vale decir, participar en el mercado de trabajo que, como se ha dicho, es el principal mecanismo de asignación de recursos en las sociedades industriales capitalistas.

más famosa, o la que más se toma en cuenta en la práctica en el actual escenario de mundialización neoliberal. Entre sus características estarían las siguientes:

- Da una explicación economicista a los mecanismos de capacitación, acceso o reclutamiento, ubicación o asignación de posiciones y de movilidad horizontal correspondiente, remuneración, ascensos y movilidad vertical de los trabajadores.
- El mercado de trabajo es uno de los mercados de una sociedad de mercado capitalista. Como tal, sus características son: dispone de información completa, las vacantes se llenan mediante mecanismos de mercado; la mano de obra se estandariza, presuponiendo un fácil reemplazo; y equilibrio entre oferta y demanda (en el precio de la fuerza de trabajo).
- No explica bien los siguientes fenómenos: la realidad del desempleo, diferencias salariales entre hombres y mujeres, el hecho de que no todas las vacantes se llenan vía oferta y demanda sino por antigüedad, etc., el por qué cuando bajan los salarios los trabajadores quieren trabajar más y no menos, entre otros. Dicen los economistas que los mercados de trabajo son “incompletos” e “imperfectos” sea por alguna “particularidad” o por “regulaciones erróneas”.
- El problema no es, de acuerdo a la perspectiva neoclásica, que los supuestos no se den de modo perfecto (por ejemplo, nunca hay información completa) porque tarde o temprano se compensa con las bondades del mercado, sino los excesos de regulaciones que estropean el juego de oferta y demanda. La culpa es de las externalidades.

El mismo autor señala que la visión economicista neoclásica está caduca, aunque es la favorita de las políticas neoliberales. Esta visión fue superada en términos de potencial explicativo por la visión institucionalista del mercado de trabajo. De acuerdo con esta perspectiva, los mercados laborales se regirían por mecanismos institucionales que hacen que la ley de precios no dirija el destino de los vendedores de fuerza de trabajo ni explique las estrategias y elecciones que los diferentes actores participantes del intercambio adoptan en dicho mercado. Entre las características de esta postura se pueden apreciar las siguientes:

- Habla de mercados institucionales de trabajo

- El reclutamiento, la asignación y la remuneración no se rigen por la simple lógica de competencia y mercado. Los trabajadores compiten entre ellos pero no todos por los mismos puestos.
- las empresas muchas veces deciden el asunto del tipo de capacitación, reglas y prácticas para puestos de trabajo.
- cada empresa tiene sus normas para llenar las vacantes.
- “tanto para ciertos oficios y profesiones como para ciertas empresas existen reglas institucionales, en vez de la simple lógica mercantil de oferta y demanda” (Pries, en De la Garza, 2003, p. 515).
- Se compete en espacios específicos del mercado de trabajo.
- Distingue – al igual que otros – los mercados *internos* y *externos* de trabajo (enfoque institucional dualista).

Se reconoce en esta visión institucionalista de que cada actor puede tomar decisiones de acuerdo a sus propios criterios y reglas, lo que muestra una heterogeneidad de las partes que se encuentran a ambos lados del mercado, es decir, heterogeneidad dentro del grupo de vendedores y de compradores de fuerza de trabajo, a la vez que supone reglas no económicas que orientan la compra y venta de esta particular mercancía.

Sin embargo, también se observa en la teorización la idea de segmentación del mercado de trabajo. Se distingue así, por un lado, entre sector primario (empresas con harta tecnología que contratan mano de obra calificada y ofrecen salarios altos y atractiva carrera laboral para los que ocupan sus puestos) y sector secundario (empresas de menor nivel tecnológico, de condiciones de mercado inestables y complicadas, condiciones laborales precarias, fluctuación alta de una mano de obra que es poco capacitada); este sector secundario es, naturalmente, más sensible a la flexibilización del mercado de trabajo y de la organización productiva; por cierto, una misma empresa puede tener una capa de trabajadores del sector primario más estable y una del sector secundario de la cual prescindiría en situaciones difíciles o cuando deja de considerar necesario su trabajo. Otros hablan de segmentación triple: segmento organizacional o de empresa; segmento profesional o de oficio; segmento de cualquier persona.

“Tanto la estructura de los puestos de trabajo como la de la mano de obra no consisten en elementos unitarios y homogéneos, sino en “conglomerados” segmentados unos de otros” (Pries, en De la Garza, 2003, p. 517). El mercado de trabajo funciona de manera tal que no todos pueden acceder a los mismos puestos, aunque sean equivalentes como vendedores de fuerza de trabajo (aunque se tenga las mismas habilidades, formación, competencias, etc.). Y distintos puestos de trabajo corresponden a diferentes tipos de vendedores de fuerza de trabajo (artesano, profesional, etc.).

En resumidas cuentas, lo que señala este enfoque es que “en cualquier sociedad con una economía capitalista de mercado existen regímenes y arreglos de normas institucionalizadas que estructuran estos procesos entre mano de obra y puestos de trabajo” (Pries, en De la Garza, 2003, p. 518).

Además, Mingioni (1993) observa que el análisis del mercado de trabajo, considerando su segmentación, puede vincularse a las actuales transformaciones del mundo laboral, de la organización de la producción. “El análisis de la reestructuración industrial puede vincularse a la teoría de la segmentación del mercado de trabajo, como un nuevo desarrollo histórico, de la siguiente forma: la segmentación produce una creciente rigidez en las industrias que operan con trabajo del mercado primario, y el incremento de la competencia internacional fuerza a estas industrias a encontrar medios para crear una fuerza de trabajo más barata y flexible” (Mingioni, 1993, p. 118); como eso no se puede lograr desmantelando la segmentación del trabajo por las consecuencias políticas y sociales que podría traer, “los caminos que se han seguido para lograr una mayor flexibilidad han pasado por la desintegración vertical, el reajuste de los procesos de trabajo y la reaparición de varias formas de subcontratación, nuevas y viejas. Tales condiciones refuerzan todavía más la heterogeneidad del trabajo. Los segmentos primarios sobreviven y, con frecuencia, los nuevos trabajadores no pueden considerarse como pertenecientes a ninguno de ellos” (Mingioni, 1993, p. 119).

Pero aquello no termina ahí. Hoy parecen predominar en el estudio del mercado laboral lo que Pries llama los “nuevos enfoques”. Se trata de enfoques que surgen en la década de los ochenta, y son otras formas de explicar lo que pasa en el mercado de trabajo. A diferencia de los anteriores, serían explicaciones parciales que se enfocan en parte del fenómeno, entre los cuales destacan los siguientes:

Segmentación por género del mercado de trabajo: aborda diferencias entre hombres y mujeres en el mercado laboral, y sus preocupaciones son las siguientes:

- Se pregunta por diferencia de sueldo entre hombres y mujeres (ellas con salarios más bajos) y el por qué la mujer no tiene acceso a posiciones de jerarquía.
- Se observa que las mujeres están relegadas al mercado secundario.
- Se ve que la segregación por género resulta una constante.
- Existencia de asimetrías de poder entre hombres y mujeres influyen en los mercados de trabajo.

Mercados de trabajo locales (análisis): se pregunta por cuestiones de carácter geográfico que limitan al vendedor de fuerza de trabajo. Entre sus características y preocupaciones se encuentran las siguientes:

- Destaca por un enfoque empírico y estadístico.
- Observa que *la mano de obra como mercancía no tiene la misma movilidad espacial de otras mercancías*. (Pries, en De la Garza, 2003, pp. 519-520). La vida social del sujeto limita su movilidad espacial.
- El área geográfica del mercado de trabajo de la gran mayoría de los oferentes se limita a distancias que puede recorrer a diario

Enfoque de redes sociales: mira los contactos y capital social que tiene el sujeto. Entre sus preocupaciones y características destacan:

- Da cuenta de que los canales y medios de información para enterarse de oferentes y demandantes de trabajo no son universales ni imparciales. La información se obtiene normal y frecuentemente a través de relaciones sociales.

- Observa que las redes están presentes en la capacitación, reclutamiento y asignación de puestos así como en ascensos y remuneración.

Instituciones estructurantes de la dinámica del empleo: acá se trata de observar la presencia de diversas instituciones y normas que rigen al mercado laboral. Entre las características y preocupaciones de este enfoque se encuentran las siguientes:

- Señala que “lo más importante en el análisis del mercado de trabajo desde una perspectiva sociológica son los conjuntos y arreglos de normas, mecanismos y prácticas de la regulación social de la capacitación, del reclutamiento, de la asignación, de los ascensos y de la remuneración en el trabajo” (Pries, en De la Garza, 2003, pp. 521-522).
- Posee una perspectiva dinámica y longitudinal del mercado de trabajo.
- Estudia procesos, movimiento de personas por posiciones.
- Unidad de análisis: cursos de vida y de trabajo de las personas como secuencias de posiciones ocupacionales-laborales en el tiempo.
- Las Instituciones sociales que estructuran la dinámica en el empleo son: el mercado, la profesión, la organización y el clan⁴³.

Pries señala, en el mismo artículo citado, algo que resulta de fundamental importancia: que más que estudios del mercado de trabajo, lo que tenemos son estudios de la dinámica social del trabajo y del empleo. Y que de eso es precisamente de lo que se trata.

En el caso de América Latina, el análisis del mercado de trabajo tiende a armarse en base a las categorías formal e informal, ante la constatación que el desarrollo industrial y del sector servicios históricamente no ha sido lo bastante eficaz para atraer al mercado laboral formal a una cantidad suficiente de sujetos, los cuales se ven obligados a recurrir a

⁴³ “En este enfoque las instituciones estructurantes se propone identificar orientaciones de acción y criterios de racionalidad distintos como expresión central de instituciones sociales diferentes” (Pries, en De la Garza, 2003, p. 523):

- Mercado: maximización de bienes individuales cuantificables y transferibles en intercambio inmediato.
- Organización (o empresa): normativa frente a dinámica de trabajo y empleo negociada al interior de la organización.
- Profesión: conjunto de actividades, competencias y orientaciones ocupacionales certificadas socialmente, y regulada por organizaciones gremiales-corporativas.
- Clan: red de relaciones sociales de la vida cotidiana.

mercados informales para poder subsistir. Destaca Pries, además, la necesidad de superar los enfoques dualistas en el análisis del mercado laboral en América Latina.

Se observa en lo planteado el hecho innegable que el trabajo, como institución, está regulada por una serie de instituciones sociales, así como por aspectos culturales de cada sociedad. Mingioni observa la importancia de la regulación del mercado de trabajo al dar cuenta de que ese mercado está influido por circunstancias y cualidades del mismo que no tienen nada que ver con lo económico ni con la institución del trabajo misma. Al ver las características de la oferta de fuerza de trabajo, nota lo siguiente: “En primer lugar [el trabajo], a diferencia de las mercancías reales, no es suministrado ni producido por mecanismos controlados por el mercado, con el resultado de que ni su cantidad ni su calidad pueden ser regulados por él y son muy inelásticas. Dependen de tendencias demográficas históricas y de las pautas que rigen la remoción de las barreras o divisiones sociales de carácter protector... En segundo lugar, en un mercado carente por completo de regulación, la situación del trabajo es inelástica con relación al tiempo, ya que su oferta depende «del flujo continuo de medios de subsistencia adecuados»... En tercer lugar, el trabajo es también relativamente inelástico en relación con el precio, en el sentido de que su oferta no puede mantenerse si los medios de subsistencia descienden y caen por debajo de un mínimo nivel de supervivencia... Si se consideran conjuntamente estos tres aspectos, es obvio que un mercado de trabajo muy competitivo y carente por completo de regulación es un absurdo conceptual o un acontecimiento histórico devastador” (Mingioni, 1993, p. 151).

El mercado de trabajo es, en resumidas cuentas, el mecanismo predominante de distribución de los recursos en una sociedad industrial, y en una sociedad de servicios. Este mecanismo funciona dentro de un complejo contexto social, y, de acuerdo con Mingioni (1993), este mercado no podría existir sin una trama de regulaciones que restringiera sus efectos. Siendo el mercado de trabajo actualmente expresión de la función de distribución de recursos de la institución del trabajo, por lo visto aquí, la centralidad del trabajo puede ser fuertemente cuestionada. Por eso es que aquello merece ser problematizado.

5.2. Sobre la función del trabajo asalariado

El trabajo asalariado ha ocupado un lugar central tanto en la elaboración de la descripción de la sociedad como en el entendimiento de la vida humana. Se le mira como relaciones laborales, como mera mercancía (cuando se hace referencia a la fuerza de trabajo), como institución social, etc. El trabajo asalariado es un concepto que hace referencia a realidades diversas con determinados aspectos en común: dependencia del salario para vivir, una organización de la relación capital-trabajo en el mercado, entre otros. Sobre aquello, hay diversos planteamientos de autores que invitan a rescatar lo diverso que implica el concepto de trabajo.

Uno de ellos es Mingioni, quien señala que el concepto de trabajo no se debe restringir al trabajo formal⁴⁴, sino que debe cubrir otras actividades de carácter informal que para muchos sujetos cumplen con requisitos y necesidades similares a las que cumplen para otros el empleo formal. Además, el concepto de trabajo que se utilice debiera, de acuerdo con el autor, adaptarse a diferentes tipos de sociedades contemporáneas. “Dentro de esta perspectiva, el trabajo debe incluir todos los tipos de empleo formal, pero también una amplia gama de actividades irregulares, temporales u ocasionales que se llevan a cabo para obtener dinero y diversas actividades que producen valores de uso, bienes y servicios para el consumo directo del individuo y de su familia o de otros individuos y familias” (Mingioni, 1993, p. 114).

Existe, de acuerdo con Mingioni, el problema de que la vida social, el conjunto de tramas sociales, es subestimada en el análisis social, quedando el trabajo con un peso mayor del que debiera tener en el análisis de la sociedad. Por su parte Figueroa (2002), complementando el planteamiento de Mingioni, señala que el análisis está influenciado por el discurso neoliberal que conduce a subestimar la importancia del contexto social, de los vínculos y tramas sociales y a observar al mercado como un espacio de relación entre individuos iguales con intereses particulares.

⁴⁴ “Para ir más allá del empleo formal y de los paradigmas fundados en el trabajo, necesitamos un concepto de trabajo que tenga una base amplia y complejiva, pero que también resulte apropiado a los diferentes tipos de sociedades contemporáneas” (Mingioni, 1993, p. 114).

Por otra parte, entrando ya en precisar el concepto de trabajo, De la Garza dice que “el trabajo es actividad transformadora de la naturaleza, que se extiende al hombre mismo en su físico, pero sobre todo en su conciencia; es creador o circulador de riqueza y de objetos que satisfacen necesidades humanas, sean estas materiales o inmateriales. El trabajo, como las propias necesidades, puede tener un sustrato objetivo (alimentarse) pero es también construcción social” (De la Garza, 2003, p. 32). “Pero el trabajo es también mercado de trabajo, es decir, el encuentro entre una oferta y una demanda de trabajo que no necesariamente llegan a coincidir; y, relacionado con el proceso de trabajo, instituciones y relaciones de fuerza, es salario y empleo” (De la Garza, 2003, p.33).

Considerando los planteamientos expuestos en las anteriores líneas, se entenderá el trabajo (asalariado), para efectos de la hipótesis que se intentará sostener en este escrito, de la siguiente manera:

El trabajo es la institución social cuyas dos grandes funciones son las siguientes:

1. Transformar, mediante el uso de capacidades humanas físicas e intelectuales (ello mediante la relación directa con los recursos naturales como el nexo mediante artefactos diseñados para mediar dicho vínculo), los recursos de la naturaleza en mercancía o servicios; o bien, rediseñar o volver a transformar los bienes y servicios existentes, o participar de manera indirecta en dichas generaciones de bienes y servicios de manera de facilitarlas o hacerlas posibles⁴⁵.
2. Distribuir los recursos que la sociedad genera mediante la actividad transformadora descrita en el punto anterior, definiendo a qué tiene derecho cada quién en la sociedad de la que se es parte según cual sea su posición en la sociedad. en este

⁴⁵ El trabajo puede ser, en parte, pensado “como aquella actividad humana que conlleva cierto grado de energía y es productora de bienes, tanto económicos como políticos, sociales y subjetivos” (Martínez, en Schvarstein y Leopold, 2005, p. 52).

sentido, tanto en la sociedad industrial como en la sociedad de servicios, dicha función se ejecuta socialmente mediante el mercado de trabajo⁴⁶.

Ambos puntos juntos definen a la institución del trabajo⁴⁷. Sin embargo, dichas funciones cuentan con un procedimiento que las hace legítimas y dignas de ser consideradas trabajo. Considerando lo anterior, entonces se entenderá que el trabajo (salarado) se expresa, cotidianamente en la sociedad desde la Revolución Industrial, en el puesto de trabajo.

El puesto de trabajo es la expresión concreta del trabajo en la sociedad, es la encarnación de éste, su realización en la práctica, porque:

- Es el puesto de trabajo el lugar donde se realiza la actividad transformadora o de prestación de servicios.
- Es el puesto de trabajo el lugar en que el vendedor entrega la mercancía fuerza de trabajo al comprador⁴⁸, y el espacio donde el vendedor recibe la paga correspondiente.

Dicho esto, se puede exponer a continuación, la hipótesis de este estudio.

⁴⁶ El mercado de trabajo es el mecanismo del trabajo que distribuye los recursos definiendo qué parte le toca a cada cual. Pero “se organiza como un espacio en donde las trayectorias laborales serían el resultado de decisiones individuales, coordinadas social y funcionalmente por el mercado. Así, la búsqueda de empleo, el acceso o salida de los mercados de trabajo y la regulación de las relaciones laborales son vivenciados como experiencias sociales individuales. Es decir, experiencias sociales que se ejercen en ausencia de mecanismos institucionales que intervengan en la organización de las relaciones laborales, o en la reducción del riesgo y la incertidumbre de la sociedad de mercado” (Figueroa, 2002, p. 60-61).

⁴⁷ Se debe tener presente que este concepto de trabajo responde principalmente a las sociedades industriales y de servicios, donde se puede visualizar de manera más clara. En las sociedades preindustriales, en las que el trabajo como institución se encontraba regulado e incrustado de manera mucho más evidente en lo social, éste era definido de manera amplia y poco precisa, como algo opuesto al ocio o como fatiga relacionada con tareas inevitables. Aquello era debido al rígido orden social, que impedía que el trabajo fuese fuente de movilidad, y al hecho de que su espacio físico no era distinto del espacio ocupado por el resto de las esferas del mundo de vida: se trataba de la casa o del hogar; por otra parte, no había una clara separación entre los tiempos de trabajo y no trabajo.

⁴⁸ Ahora bien, al decir que es el lugar, no se hace referencia a un espacio físico necesariamente, sino más bien a una instancia. Por ejemplo, un caso característico es el teletrabajo por ubicar al trabajo en el hogar del sujeto, o en cualquier otra parte que se pueda instalar, pero que corresponde a una instancia de entrega de fuerza de trabajo.

6. Hipótesis

Se ha entendido al trabajo como la expresión de virtud de ser humano, vale decir, expresión de creatividad, esfuerzo, como modo de relacionarse positivamente con la naturaleza en que se consigue dominarla y transformarla, en fin, como expresión de la esencia misma del ser humano así como el camino a la realización personal del individuo y humanización del mundo. A su vez, la industria, en sus comienzos, se alimentó de la idea de que el trabajo era el generador de valor y fuente verdadera de la riqueza de una nación.

Esta idea del valor del trabajo, como una totalidad, es minimizada a partir de su reducción a una pura y simple mercancía a través de la teoría de la utilidad marginal, en tanto que las ciencias sociales, preocupadas de nuevas formas de las relaciones sociales de producción sitúan al trabajo – al igual que lo hizo el pensamiento de la filosofía social (al situar al trabajo como centro y esencia de la organización y el vínculo social así como esencia de lo humano) –, en una situación de privilegio, cuestión que se cristaliza con el desarrollo de la sociedad industrial.

El modo en que las primeras ciencias sociales abordan al trabajo asalariado es a partir de su codificación como relación laboral y vínculo social. Las descripciones de esta experiencia son diversas pero las más significativas resultan ser aquellas de la forma alienada del trabajo que pondría el resultado del mismo fuera de la totalidad de la esencia humana, o bien, mirándolo como institución que expresa un modo de la organización social de la producción (mediante la observación de la producción en serie) o, también, indagando en el eventual protagonismo que alcanzó, en la sociedad industrial, la clase obrera.

El surgimiento de una sociedad de servicios⁴⁹ pone en entredicho la supuesta centralidad del trabajo asalariado en la organización social, destacándose aun más el

⁴⁹ Como ya se ha señalado más arriba, se usará en este escrito dicho término para referirse a una etapa posterior a la industrial, la cual encuentra entre una de sus principales características, una emergencia importante de empleos asociados al sector servicios de la economía y una importante diversificación del trabajo asalariado.

mercado de trabajo, no así el trabajo como actividad. Aparentemente el trabajo pierde importancia como un aspecto articulador y concreto en lo que refiere a los mundos de vida del sujeto (Offe, 1992). Esta constatación se interpreta tanto como un fenómeno de cambio social y como un problema relacionado a la constitución de las sociedades contemporáneas. En definitiva, si bien el trabajo (asalariado) sigue siendo importante y significativo, éste ya no estaría ocupando un lugar central en el orden social. Diversas serían las causas de este fenómeno y entre ellas se pueden mencionar al proyecto neoliberal⁵⁰, como así también, a cambios evolutivos de la sociedad que ven increpado sus procesos de diferenciación social.

Este tipo de reflexión está presente entre los autores latinoamericanos que han reflexionado acerca del lugar del trabajo⁵¹. En este sentido, algunos de los rasgos que podemos indicar de estos escritos es que estos van desde un encumbramiento de la categoría del trabajo asalariado hasta una nostalgia por la gloria perdida de esta experiencia social (del hecho de trabajar y más aún del sujeto obrero). Son discusiones que intentan precisar el lugar específico del trabajo en las sociedades actuales y que asumen que esta experiencia es constitutiva de la esencia del ser humano y pilar fundamental de la organización y orden social. Pero en este caso, aquello debe ser protegido de los efectos devastadores de abandonar el trabajo en manos del mercado.

En oposición a la idea antes expresada, en este trabajo entiendo que la centralidad del trabajo asalariado (considerando tanto su componente de actividad transformadora como su función distributiva por medio del mercado) es relativa y que puede ponerse en duda el carácter constitutivo de la esencia humana a través del trabajo. Es decir, la capacidad del trabajo para definir la vida social es una cualidad cuya característica es su relatividad. En este sentido, el trabajo asalariado podría ser un elemento secundario o tan importante como algunos otros en la definición de las experiencias sociales. En este sentido, su forma de integración no sería una propiedad exclusiva sino que también

⁵⁰ La presencia del neoliberalismo se expresaría, de acuerdo con estos planteamientos, en fenómenos tales como la flexibilidad laboral acompañada de precariedad de las condiciones de trabajo, inestabilidad de trayectorias laborales, caídas de modelos de Estados benefactores, entre otras cosas que perjudican abiertamente a los trabajadores y favorecen al capital. A consecuencia de ello, el trabajo asalariado pierde paulatinamente la dignidad que tenía así como las garantías que implicaba formar parte de una relación salarial como vendedor de fuerza de trabajo.

⁵¹ Un buen ejemplo es De la Garza.

compartiría dicha capacidad con otras referencias tales como el consumo o la producción. Dicho hecho estaría dado principalmente por el carácter socio histórico del lugar que ocupa el trabajo en las sociedades modernas como así también los diversos modos en que este se manifiesta en términos materiales.

Por otra parte estos cambios se pueden observar a nivel de la comparación entre la sociedad moderna y otras sociedades. Por ejemplo, el orden social cambia de acuerdo al tipo societal del cual se esté hablando. En una sociedad preindustrial de órdenes (considerando la sociedad feudal europea) lo central es la tierra, y los sujetos encuentran su lugar en función de las relaciones con ella, vínculo social y jurídicamente regulado⁵². En el caso de la sociedad industrial el lugar del trabajo yace en el ámbito de la organización social para la producción, hecho que define la dinámica social de esta experiencia. Y en la que denominamos aquí sociedad de servicios⁵³, lo central, acogiendo aquí el planteamiento de Bauman (2000), es el consumo, siendo ésta una sociedad de consumidores, y donde, por ende, el lugar del trabajo reposa en el ámbito de una organización social orientada al consumo como fin en sí mismo.

Por lo tanto, el trabajo, en cada una de estas etapas, cumpliría con su rol de conector con lo social, permitiendo a los sujetos un acceso a aquel referente que aparentemente sí sería central para sus vidas así como lo es para el orden social, o bien, ocuparía junto con el trabajo un papel de igual o mayor importancia en aquello. Y tanto en la etapa industrial (donde lo central pareciera ser la producción como organización social) como en la sociedad de servicios (en donde lo central pareciera ser el consumo, el acto mismo de consumir sobre el cual se organizaría actualmente la sociedad), el trabajo lo haría mediante el formato de trabajo asalariado. No obstante, ello no quiere decir que sea esencial al ser humano, no quiere decir necesariamente que la esencia de lo humano pueda ser definida o descrita por el trabajo como actividad (y mucho menos en términos de mercado). Que el

⁵² Se debe tener presente que en la sociedad preindustrial el trabajo no estaba ordenado como trabajo asalariado; si bien es cierto que el trabajo asalariado existía, siendo éste marginal y expresión de desvinculación social (Castel, 1997). En la sociedad preindustrial no es predominante la relación salarial y mucho menos hay algo como un mercado de trabajo.

⁵³ Tanto quienes sostienen que esta es una sociedad postindustrial como aquellos que insinúan que es muy pronto para referirse a esta sociedad de aquel modo, dan cuenta del importante aumento del sector servicios reconociendo al mismo tiempo la importancia que tiene aquel en la economía y en la sociedad. Aun así

trabajo conecte al sujeto con lo social, que le de acceso a identidades y sea una llave de integración social no es razón para afirmar que el trabajo es esencial al ser humano y que el trabajo es el sustento principal del vínculo social o del orden social.

IV. La creación histórica del mercado de trabajo

Hoy en día, el trabajo se organiza en torno al mercado, existe un mercado compuesto por oferentes y demandantes de fuerza de trabajo, o sea, de capacidad transformadora de elementos disponibles en la naturaleza o de servicios que apoyan dicha modificación de los recursos que el planeta ofrece. El mercado laboral viene a ser el mecanismo de distribución de los bienes y de colocación de los sujetos en los puestos de trabajo. Es el espacio donde se intercambia fuerza de trabajo por dinero. Y es en el mercado laboral donde se define a cuantos bienes – y en ocasiones a cuales bienes – se tiene derecho a acceder por la labor y forma en que se participa en la actividad transformadora que supone el trabajo. Y bueno, este mercado tiene también sus propias normas de ingreso y egreso.

El mercado del trabajo es una construcción histórica que tiene un origen definido. Diversos procesos, unos más violentos, otros más cínicos y discretos, marcaron una transición desde una realidad donde el trabajo humano estaba completamente regulado e inscrito a normativas jurídicas y de tradición a otro contexto de aparente libertad y movilidad que otorgaría, en un mercado, el acuerdo entre oferentes y demandantes.

7. Antes de la Revolución industrial y del mercado de trabajo

Aunque la historia del trabajo humano es tan antigua como el ser humano mismo, en este escrito se abordará desde el momento en que comienzan a conformarse los mercados de trabajo, es decir, con el surgimiento del trabajo libre como predominante en las relaciones laborales, pues es interés de este escrito la fuerza de trabajo como mercancía. Para ello, se hace necesario referirse a los momentos anteriores a ese cambio radical que supuso para el mundo la Revolución Industrial.

7.1. Contexto general

La sociedad antes de la revolución industrial, en Europa, se basaba en una economía principalmente agraria. Las ciudades comienzan a surgir debido a la necesidad de establecer mercados, lugares de intercambio, y para contener estos mercados, de manera tal que no afectasen el orden agrario feudal. Se trataba de una sociedad de relaciones de servidumbre. Estas relaciones resultaban necesarias debido a que era una época violenta donde los sujetos son muy vulnerables a la amenaza de la guerra y desastres naturales. En esta época atacaría la peste negra, enfermedad que causó estragos en la ciudad y el campo acabando con parte importante de la población en ese continente. Por lo anterior es que muchos optaban por ponerse bajo la protección de un señor de los tantos pocos que lograron hacerse de tierras y poder. Estas relaciones de protección y obediencia con el tiempo se institucionalizaron y tomaron, paulatinamente, un estatuto jurídico, regulando todos los aspectos de la vida social del sujeto, derivando en una sociedad de órdenes y tutelas.

La religión, la creencia de que el rey es el representante de Dios, y que la deidad fija un orden social establecido era el cuerpo de creencias que hacía que la gente aceptase su situación tal cual. La religión fue expresión de la tradición, componente contribuyente para la reproducción del orden feudal en Europa. Aún no se conocía, en aquel entonces, la maquinaria, al menos no para un uso industrial. Además, la vida del sujeto estaba adscrita al territorio; se era parte de la tierra, la cual se abandonaba, si se daba el caso, sólo cuando fuese necesario y obligatorio ir a la guerra. Asimismo los sujetos vivían en comunidades, y la unidad productiva era cada hogar, que producía bienes para su subsistencia y algún excedente para intercambiar en un mercado bien regulado.

7.2. La servidumbre.

En la sociedad preindustrial, el trabajo estaba regulado por la institución de la servidumbre⁵⁴. La servidumbre era la relación laboral misma, el mecanismo de entonces de distribuir los bienes que el trabajo humano, como actividad social, generaba; y esta tenía, además, un carácter jurídico y tradicional. Es el orden establecido el que regula las relaciones sociales y de trabajo en aquella sociedad. Encontramos una jerarquía institucionalizada que conecta al sujeto con el resto de la sociedad mediante la ocupación de un rol fijo, asociado a una labor específica que constituye un deber moral con la comunidad, labor vinculada a una posición en la red o tejido social que le dice a cada una de las partes cómo se debe comportar.

La regulación del trabajo es en primer lugar jurídica, ocupando el factor económico un lugar secundario en importancia. El campesino siervo se debía a su señor como el aprendiz de artesano a su maestro. El trabajador asalariado existía⁵⁵; sin embargo, su presencia era marginal, y estaba en la periferia de la estructura social, ocupando el lugar más desprestigiado de la sociedad⁵⁶. El trabajo asalariado era expresión de fracaso y de desvinculación. Carente de toda regulación, el asalariado era algo así como un sujeto sin posición que no contaba con protección institucional alguna⁵⁷. Estaba desconectado del territorio, de la vida comunitaria del ámbito local, en fin, desconectado de la sociedad.

⁵⁴ La relación era tutelar, no había contrato entre partes libres pero sí un orden jurídico que fijaba roles y relaciones entre esos roles en aquel sistema servil. El servir a alguien limitaba al individuo en cuanto a su movilidad geográfica (debía permanecer ahí para estar disponible siempre y cumplir con sus obligaciones así como para tener acceso a los derechos asociados a su rol). Se trata de una situación social y legal a la vez, prácticamente carente de posibilidades de movilidad. La servidumbre evita que la mano de obra circule “libremente”, sujetaba al siervo a su señor o a la tierra en la que trabajaba. El rol de siervo también era hereditario: hijos de siervos estarían bajo la tutela de los descendientes del señor al que sirven.

⁵⁵ Las sociedades preindustriales conocieron diferentes formas de trabajo asalariado, pero no dieron pie para la constitución de una relación salarial. Pero, en la sociedad preindustrial, “si bien se vuelve cada vez más importante en términos cuantitativos, el salariado sigue siendo estructuralmente periférico con relación a las formas legítimas de la división del trabajo” (Castel, 1997, p. 141). Es con la industrialización que su valor como categoría comienza a cambiar, hasta llegar a ser la relación salarial la más importante de las relaciones laborales.

⁵⁶ Se tiene – ya desde el siglo XIV – gente que no tiene lugar en la organización tradicional del trabajo (servidumbre del mundo rural o el gremio artesanal), a quienes se les hace más explícito el código del trabajo, es decir, que tienen que trabajar pero se les prohíbe formas de empleo no tradicionales y prescritas.

⁵⁷ Se era asalariado cuando no se tenía nada para intercambiar salvo la propia fuerza de trabajo, por lo que esta situación era resultado de una suerte de fracaso. “Se caía en el salariado como degradación del propio

El trabajo no ocupaba un lugar central en la vida del sujeto; la tradición y la herencia le asignaban una posición en la sociedad, la cual es jurídicamente impuesta y llevaba asociada el cumplimiento de una labor. Esto estaba por encima de él, definiendo sus oportunidades, situación y lugar en la sociedad. De tal manera, es mediante la relación laboral de servidumbre en el caso del mundo rural, o mediante la relación gremial del artesanado medieval (relación maestro-aprendiz), que los sujetos se conectaban al mundo social, ocupando un lugar en la división del trabajo. La servidumbre y el gremio daban a los sujetos una posición a ocupar en la sociedad, así como la posibilidad de vinculación con la sociedad mediante las redes de beneficios y protección que suponen. Es la posición que ocupaban la que definía el derecho a acceso a los bienes que ellos poseían. Estas instituciones de servidumbre y gremio, si bien cumplen las dos funciones que se pueden asociar al trabajo, eran también definidas por aspectos extra laborales que guardan relación con un orden jurídico y normativo que define qué hace cada cual y a qué bienes puede acceder. El trabajo aquí no se puede entender por separado del resto de las instituciones o del orden social mismo, por lo cual no se puede hablar del trabajo como la institución o el factor de integración social por excelencia.

En este entonces sólo existían mercados de bienes, de mercancías, entendiendo por mercancía un bien que ha sido producido para ser vendido en el mercado a un precio determinado. También encontramos que la tierra, la propiedad, era considerada como la fuente de riqueza de una nación. Todo ello, paulatinamente, cambió.

estado: las víctimas eran el artesano arruinado, el campesino feudal al que la tierra no le daba qué comer, etc.” (Castel, 1997, p. 13).

El trabajador asalariado, en la sociedad preindustrial, era una figura cuantitativamente escasa (aunque en aumento) y cualitativamente carecía de importancia en la economía y vida social del lugar donde habitaba. El salariado no estaba enmarcado en una regulación institucional del trabajo en ese tiempo. Vivía una situación insegura, considerada indigna, denigrante y miserable. Implicaba, en la época preindustrial, el caer en la dependencia, estar condenado a vivir al día y ser presa constante de la necesidad. Después es que se constituyó como una figura de importancia y con protección social adecuada, y pasó a ser la situación en la que se encuentra la mayoría de los sujetos. La historia muestra que la condición de mayor consolidación del salariado, en cuanto a importancia social y obtención de derechos, protección, y reconocimiento como ciudadano la logró en la Europa de post-guerra con el Estado de Bienestar, bajo una economía keynesiana. Se trata de un periodo en que si bien se impone el capitalismo (salvo en la URSS) los sindicatos adquieren mayor importancia y peso político. Tras ese auge, se ve – en gran medida producto de los cambios globales y el derrumbe de la lógica keynesiana – un deterioro de la condición del salariado, que se expresa en lo que se ha llamado contrataciones atípicas y en el aumento del autoempleo.

8. Los primeros pasos hacia un mercado de trabajo

8.1. Necesidad de un cambio

La Revolución Industrial fue uno de los procesos que dio origen al surgimiento del mercado de trabajo. Ella se vio acompañada de un cambio de la concepción de riqueza. Ahora la riqueza pasa a ser definida por el trabajo⁵⁸. Es el trabajo el que genera valor en sí mismo. Ese cambio de perspectiva resulta fundamental en la historia del mercado del trabajo debido a que es una de las ideas fuerza que hace posible dicha situación, y que hace factible la instauración del mercado de trabajo. El trabajo ya no es parte de la normativa jurídica de la servidumbre sino que se entiende como un factor productivo, y deja de ser funcional para la economía el que éste esté gobernado por la tradición, al tiempo que deja de ser considerado una mera herramienta para aprovechar la riqueza de la tierra. El trabajo desplaza a la tierra como la fuente de riqueza en esta nueva definición de ella.

Como señala Robert Castel (1997), antes del periodo moderno, el trabajo era consecuencia de no estar en el grupo de los ricos. Una ley ineluctable para el pueblo pero nunca fuente de riqueza. En el mercantilismo, la necesidad de movilizar la fuerza laboral tenía el objetivo económico y político de colocar el reino en una posición de fuerza. El trabajo no valía por sí mismo. El valor económico del trabajo – al igual que antes – quedaba subordinado a otras exigencias. “Paralelamente a esta toma de conciencia de la vulnerabilidad de masas se produjo una transformación de la concepción del trabajo en sí, que afectaría profundamente la situación de los trabajadores. El trabajo fue reconocido como fuente de la riqueza social” (Castel, 1997, p. 170). El trabajo es la riqueza de la nación, es el generador de valor.

⁵⁸ Por el trabajo productivo como capacidad de transformar elementos de la naturaleza para producir mercancías.

8.2. Libre acceso al trabajo

Por otro lado, la fábrica demandaba fuerza de trabajo para funcionar, para que continúe la industrialización. ¿Cómo obtener esta fuerza de trabajo? ¿Cómo llevar al plano concreto la idea de que el trabajo es la riqueza de la nación para, en definitiva, aprovechar el recurso trabajo y generar la riqueza que llevaría a la grandeza de la propia sociedad? Pues se requería fuerza de trabajo libre de toda atadura legal⁵⁹ y libre de la tradición que la gobernaba fijando al trabajador en una posición determinada. “La institución del libre acceso al trabajo fue una revolución jurídica sin duda tan importante como la revolución industrial, de lo que por otra parte era la contracara... Rompe con las formas seculares de organización de los gremios y hace del trabajo forzado una supervivencia bárbara... pone fin a los bloqueos que obstaculizan el advenimiento de la condición salarial” (Castel, 1997, p. 31). Lo que se ve como la liberación del trabajo no es más que la anulación de las instituciones preindustriales que regulan la relación laboral⁶⁰. No existía una regulación para este “trabajo libre” ya que aún no se contaba con un mercado del trabajo, quedando el sujeto en una situación sumamente incierta, además asociada entonces con el fracaso y descrédito⁶¹.

⁵⁹ Antes dependía de un señor, así como el resto de su familia. Esa es la figura de siervo que predominaba en las relaciones preindustriales y precapitalistas de producción. El siervo estaba sujeto a un señor o bien era parte de las tierras del mismo, lo cual supone que no se podía mover de ahí. El vínculo estaba definido jurídicamente de ante mano; no obstante el siervo era dueño de sus medios de producción. Pero al tiempo que el trabajador se hace jurídicamente libre, le expropián esos medios. Situación similar viven los gremios artesanales, donde había una relación entre maestro y aprendiz en que el último en cierto modo se debía al primero en la medida que se transmitía el conocimiento. Jurídicamente libre quiere decir, por lo tanto, que por un lado el sujeto que ocupaba el rol de dominado no se debe a nadie en términos formales, que es dueño de sí mismo y de su destino, pero por otro lado, quien dominaba no debe nada a quien fuese su siervo, no tiene responsabilidades con él. El otrora siervo es ahora responsable de sí mismo, de su individualidad. Lo que encontramos aquí entonces es un importante cambio en la institucionalidad de las relaciones laborales, y por ende, la necesidad de los sujetos de ajustarse a los nuevos roles que se ponen en escena. “Sólo con el liberalismo se “liberó” la representación del trabajo y se impuso el imperativo de la libertad de trabajo” (Castel, 1997, p. 173) Esto permitió el cambio de status del trabajo asalariado, pasando de ser lo peor a ser la actividad mejor considerada.

⁶⁰ Lo que en verdad se buscó generar es el libre acceso a la mercancía fuerza de trabajo, siendo ésta una de las condiciones que permite la generación de un mercado de trabajo.

⁶¹ No obstante, de acuerdo con Polanyi (2003), a diferencia de Inglaterra donde el campesino fue echado de la tierra por los cercamientos, en el continente, el jornalero agrícola desertaba del feudo para ir a la ciudad a buscar mejores oportunidades traducidas en mejoría de salario. De peón de residencia a trabajador de fábrica moderna. Esto le subiría el pelo a pesar de todo lo malo de la ciudad. Mientras que en Inglaterra el convertirse en trabajador significaba un descenso y degradación social, en el continente europeo esto tenía una connotación opuesta (sobre todo en Europa central).

Así, en su condición de trabajador “libre” en el sentido de no tener amarras jurídicas, pero tampoco ninguna protección ni derechos lícitamente hablando, y con la posibilidad de la caridad completamente coartada, más aun con penas que condenaban el vagabundaje, el trabajador asalariado prácticamente quedaba en el aire, dependiente sólo de sí mismo y de sus habilidades, entregado a su necesidad y a su precario poder de negociación en el nuevo e incierto escenario laboral.

La fuerza de trabajo libre se obtuvo destruyendo la vieja institucionalidad de distribución de bienes producidos por el trabajo humano, cambiando así las formas de relación laboral preindustriales por unas nuevas. Al trabajador se le libera de las obligaciones jurídicas. De una relación tutelar, la relación laboral pasa a adquirir un carácter contractual. Se abre paso a la producción capitalista⁶²; y comienza la instalación del mercado de trabajo.

Paulatinamente, los roles de siervo y señor que definían jurídicamente el vínculo social van quedando atrás. Se disocia el trabajo de un rol, o posición social específica, tradicional e inmutable, cambiando la naturaleza del nexo del sujeto con la sociedad en que vive. Sin embargo, para adquirir los bienes necesarios para su subsistencia, el sujeto debe ahora vender su fuerza de trabajo, es decir, su capacidad de ejercer una determinada labor. Condición necesaria para el funcionamiento de un mercado de trabajo donde el capital obtuviese el recurso fuerza de trabajo, era que el trabajador no tuviese más medios de obtener su sustento que mediante la venta de su capacidad de ejercer una determinada labor. El trabajo asalariado pasa a dominar la escena en la relación laboral, convirtiéndose en la expresión de ese nuevo orden⁶³.

⁶² Como Marx señala, para que entrara en marcha el proceso capitalista de producción debían haber dos partes: por un lado los capitalistas, dueño de los medios de producción, bienes de consumo, etc. que querían valorizar aquello que poseían incorporándoles trabajo, y, por otra parte, los obreros libres, cuya libertad le distinguía de los esclavos y siervos de antaño en que “podían tomar sus propias decisiones” siendo jurídicamente libres, sin sujeciones a señor alguno ni a un territorio determinado. Estos obreros libres sólo tenían su fuerza de trabajo para ofrecer a cambio de un salario, y esa fuerza de trabajo, en teoría, se la podían vender a quien quisiera. Sin embargo, el proceso, si bien es un círculo que se reproduce a sí mismo, su génesis se explicaría por sucesos ajenos a esa lógica que él ha puesto en funcionamiento.

⁶³ De alguna manera se debió acumular ese capital en esas pocas manos, distribuyéndose en la nueva sociedad industrial capitalista los medios de producción de manera tal que el productor directo (el obrero libre) no fuese poseedor de ningún medio de producción, como lo era antes, por ejemplo, el siervo o campesino libre que profitaba de tierras comunes o el maestro artesano. De este modo, como señala Marx (2001), el proceso

De esta forma se pasa, a fines del siglo XVIII, de una relación de tutela a la relación laboral de carácter contractual. Antes existen tutelas y coacciones por parte del Estado absolutista y la organización tradicional de los gremios; luego, a fines del siglo XVIII, aparece el contrato y la libertad de empresa, impuestos en una revolución política. Ello derivó en una nueva cuestión social, debido a que el sujeto, desprovisto de las protecciones que el rol ocupado en la sociedad preindustrial le daba, quedó bajo la servidumbre de la necesidad.

8.3. Proceso artificial y violento de cambio.

Sin embargo, esta no fue una transición fácil. El campesino y artesano medieval sufrieron de medidas violentas⁶⁴ y que luego se legalizaron quedando amparadas por el

que engendra el capitalismo sólo puede ser un proceso de disociación entre el obrero y la propiedad sobre las condiciones de su trabajo, proceso que de una parte convierte en capital los medios sociales de vida y de producción, mientras que de otra parte convierte a los productores directos en obreros asalariados.

⁶⁴ Los cambios para la gestación del sistema capitalista fueron duros y violentos. Y es que la pérdida de los medios de producción que sufrió el productor directo no fue precisamente por opción suya. La expropiación fue violenta, y en parte, esa violencia propició y auspició los cambios en las formas de trabajo, del tipo feudal al capitalista. La burguesía floreciente se enfrentó a los señores feudales, dueños en ese entonces de las riquezas; y a los gremios, administradores y controladores del flujo de la fuerza de trabajo. También se le expropió al trabajador rural campesino y pequeños arrendatarios de sus tierras, lo que permitía mayor cantidad de mano de obra que tendría, tarde o temprano, que llegar a la fábrica, como si se esperase una conversión del trabajador producto de un proceso mecánico que les condujera hacia la única alternativa de conseguir el alimento. Mediante este proceso se lanzó a una importante masa de proletarios libres sin medios de vida.

Por otra parte, los territorios y bienes obtenidos de este proceso quedaban en manos de protegidos del rey, especuladores y similares debido a lo privilegiada de su posición social. Junto con la expropiación, se suprimieron derechos de los más desfavorecidos, hecho expresado en aspectos como algunas de las leyes de pobres que obligaban al sujeto a trabajar en lo que fuera. También se eliminó el sistema de propiedad comunal que favorecía a campesinos independientes y jornaleros. La idea es que no tuviesen más alternativa que vender su capacidad de trabajar para poder sobrevivir; que sólo tuvieran como alternativa el trabajar en la fábrica, es decir, insertarse en el proceso de generación de capital. Es tal vez ese aumento de la rigidez, precisión o estrictez del concepto de propiedad que casi no permite límites difusos entre lo que a uno u otro pertenece uno de los cambios más importantes, ya que esa precisión permite una mejor distinción entre quienes dependen del trabajo para vivir y quienes poseen una propiedad que les da cierta independencia, a la vez que fija las posiciones de uno y otro. Lo anterior implicó saqueos de terrenos de dominio público. “El despojo de los bienes del dominio público, y sobretudo la depredación sistemática de los terrenos comunales, ayudaron a incrementar esas grandes posesiones que se conocían en el siglo XVIII con los nombres de haciendas capitalistas y haciendas de comerciantes, que dejaron a la población campesina ‘disponible’ como proletariado al servicio de la industria” (Marx, 2001, Vol. 1, p. 617). La concentración de las tierras lleva a un aumento de personas con necesidad de trabajar para otros (es decir, de asalariados). Pero había que – y se hizo

poder estatal. Marx, en “El Capital”, denomina a este proceso la acumulación originaria. “La llamada acumulación originaria no es, pues, más que el proceso histórico de disociación entre el productor y los medios de producción” (Marx, 2001, Vol. 1, p. 608). Esto ocurre en Europa, a fines de la edad media, y se trata de un proceso que libera a los individuos de la servidumbre y de la coacción de los gremios medievales. Los trabajadores son ahora libres, pero han sido despojados de los medios de producción que poseían; y si bien ahora eran libres, al arrebatarles los medios de producción se le quitaron también muchas posibilidades de acción.

Este proceso, por una parte, les significaba pérdidas de garantías que ofrecían las instituciones feudales, es decir, protección que recibían los pobres por parte de la iglesia así como la posición jurídica que ofrecía la figura de *siervo*. La relación del siervo con su señor era de protección y obediencia. El siervo trabajaba para su señor, le respetaba, etc. a cambio de que éste le brindara la protección necesaria (techo, defensa, tierras para ser trabajadas, etc.). Entre otras cosas, los campesinos empobrecidos y despojados perdieron el derecho a recibir diezmos de la Iglesia, ayudas, etc. todo con motivo de hacerle la vida imposible a aquellos que quisieran vivir del vagabundaje. Trabaja o muere es la lógica que se buscó implantar. Por otra parte, implicó la destrucción de tejido social del trabajador libre (otrora artesano o campesino pobre) pasándose de un estado de inserción laboral sólida y estable a una inserción inestable que no les otorgaba una integración social adecuada, vale decir, una posición clara en su sociedad.

Como señala Castel, el trabajo debe ser visto y tomado “no como relación técnica de producción sino como un soporte privilegiado de la inscripción en la estructura social” (Castel 1997, p. 15). Ello quiere decir que el perder un lugar en el mundo del trabajo implicaba – e implica hoy – perder una posición en la vida social ya que se pierde un lugar en las estructuras sociales que rigen la vida del sujeto. Tenemos entonces que el cambio de una forma de producción preindustrial a una industrial supone para el sujeto, en particular

– asegurar la permanencia de la población dentro del territorio de la nación, prohibiendo la salida del país. Al pueblo se le arrebataron sus libertades con cruel violencia, haciendo correr mucha sangre. Además de lo mencionado, desde el siglo XV y el XVI se crearon leyes de pobres que perseguían el vagabundaje. Se aplicaba violencia a quienes no se adaptaban – sea por incapacidad o por no desearlo – a las nuevas lógicas de trabajo.

para aquel que no posee los medios de producción, una complicada situación de adaptación en la cual ni están aún definidos los roles ni los derechos, imperando así la ley del más fuerte hasta una nueva institucionalización de la relación laboral.

El individuo quedó expuesto a la miseria que implica perder las propias posesiones⁶⁵, además que el tejido social en el cual estaba inserto fue destruido. Desprovisto de su mundo social, de las protecciones asociadas a una posición social, a un rol y una estructura que comienzan a desaparecer, el sujeto quedó abandonado a la nada. Sólo le quedó la opción de adaptarse a ese nuevo mundo. Ello porque no sólo fue desprovisto de los bienes que permitían su subsistencia, sino que fue privado de toda opción de generar – o restaurar – sus propias lógicas de vida en sociedad. La única vía para proveerse de lo necesario para vivir que tenía quien fue desprovisto de toda propiedad, o del derecho de uso de un bien público desaparecido, fue la venta de su fuerza de trabajo. Y en un mercado, el de la fuerza de trabajo, que comenzaba recién a ser construido.

En resumidas cuentas, fue “la depredación de los bienes de la Iglesia, la enajenación fraudulenta de las tierras de dominio público, el saqueo de los terrenos comunales, la metamorfosis, llevada a cabo por la usurpación y el terrorismo más inhumanos, de la propiedad feudal y del patrimonio del clan en la moderna propiedad privada: he ahí otros tantos métodos idílicos de acumulación originaria. Con esos métodos se abrió paso a la agricultura capitalista, se incorporó el capital a la tierra y se crearon los contingentes de proletarios libres y privados de medios de vida que necesitaba la industria de las ciudades” (Marx, 2001, Vol. 1, p. 624). La industria requería naturalmente de trabajadores, de sujetos humanos que formaran parte de sus filas. Lo que se creó artificialmente es a sujetos que

⁶⁵ Polanyi (2003) habla del caso inglés, de cómo una lectura económica de eventos sociales tuvo efectos poco deseables: cercamientos de tierras y campos comunales hasta entonces abiertos, el convertir superficie cultivable en tierra para que las ovejas pasten, cuya crianza fortalecía la industria de la lana, la migración de la gente del campo al área de la artesanía después de ser expulsada de las tierras que usaban, etc. Las transformaciones son llevadas a cabo con violencia. Señores y nobles “estaban literalmente robando a los pobres su participación en las tierras comunales, derribando las casas que, por la fuerza insuperable de la costumbre, los pobres habían considerado durante mucho tiempo como suyas y de sus herederos. Se estaba perturbando la urdimbre de la sociedad; las aldeas desoladas y las ruinas de viviendas humanas atestiguaban la fiereza con que arrasaba la revolución, poniendo en peligro las defensas del país, vaciando sus pueblos, diezmado su población, convirtiendo en polvo su suelo sobrecargado, hostigando sus habitantes y convirtiéndolos en una muchedumbre de pordioseros y ladrones cuando antes eran agricultores inquilinos” (Polanyi, 2003, p. 83).

necesitaran de un puesto de trabajo en la fábrica para poder sobrevivir. Sujetos que precisaran de la industria para vivir.

No obstante, la violencia continuó. La necesidad de vender la fuerza de trabajo como única alternativa para vivir, y para aspirar a una determinada calidad de vida mínima, la subsistencia, debía asegurarse en este nuevo orden económico y social. Por lo tanto, se persiguió el vagabundaje⁶⁶. Se buscaba finalmente que todos fueran a parar a la fábrica, que el trabajo salariado fuese la única alternativa de subsistencia en la sociedad. Para eso se persiguió a los vagabundos aplicándose sobre ellos la más feroz represión, quitándoles además el derecho a recibir limosna si eran capaces de trabajar. El objetivo de la medida: que el más miserable obrero tuviera mejor calidad de vida que el más afortunado vagabundo.

Así, tras ser corridos de sus tierras, y proletarizados, muchos, que no se adaptaban a esas nuevas condiciones de vida ni a los nuevos procesos de trabajo, se fueron convirtiendo en vagabundos y mendigos, etc. Son los que se resistían a los cambios generados, incapaces de adaptarse que no cabían en la lógica mecánica de transformación y adaptación de los factores de producción como lo veían y habían calculado los burgueses responsables. Ello produjo que en Europa se dictasen leyes⁶⁷ que perseguían a sangre y fuego el vagabundaje.

⁶⁶ “En la mayoría de las regiones donde comenzaba a afirmarse un poder central se tomaban al mismo tiempo un conjunto sorprendentemente convergente de medidas para imponer un código rígido de trabajo y reprimir la indigencia ociosa y la movilidad de mano de obra... Poderes centralizados y poderes municipales se unían en su voluntad de encerrar el trabajo en sus marcos tradicionales, limitando en la mayor medida posible la movilidad profesional y geográfica para los empleos manuales” (Castel, 1997, p. 76).

La situación del vagabundo era delicada. El vagabundo es el sujeto que no está inserto en redes de dependencia social como la servidumbre, está carente de un territorio al que se le pueda asociar, no cuenta, por lo mismo, con protección alguna y no le sirve a la sociedad, es un inútil para el mundo en el que vive. Se trata de un sujeto que no se adapta a la organización del trabajo, que no está conectado con la sociedad, que no se puede adaptar ya que no se ajusta a las normas que rigen las relaciones sociales y laborales. “El vagabundeo aparece entonces menos como un estado sui generis que como el límite de un proceso de desafiliación alimentado desde adentro por la precariedad de la relación con el trabajo y la fragilidad de las redes de sociabilidad, que eran la suerte común de una parte importante de las personas humildes del campo y la ciudad” (Castel, 1997, p. 97). Y además de lo anterior, ya en el siglo XVI su situación constituye un delito que ha de ser sancionado (para establecer el nuevo orden industrial capitalista). “Se esperaba que, cuanto más se degradara la vida de esos desocupados, cuanto más profundamente cayeran en la indigencia, más tentadora o, al menos, menos insoportable les parecería la suerte de los trabajadores pobres, los que habían vendido su fuerza de trabajo a cambio de los más miserables salarios” (Bauman, 2000, p. 27).

⁶⁷ Las reformas a las leyes de pobres (años 1820-30) tenían las siguientes características:

- Separaba a los auténticos mendigos de los que se sospechaba les daba flojera molestarse en trabajar de manera estable.

Estas transformaciones colocaron a los sujetos en aquella sufrida situación, por la cual luego se les perseguiría: ya sea por no trabajar en condiciones ya abolidas o por no adaptarse de inmediato a las nuevas exigencias. Se les expropia de los medios de producción y se les obliga a trabajar de la única forma que les van dejando, o sea, vender su fuerza de trabajo, lo que equivale en ese entonces a seguir una lógica novedosa para la época y cuya disciplina no había sido aun incorporada por el naciente proletario.

Se establecía para los desfavorecidos con las transformaciones un único tipo de vida posible. Cambia la situación de la relación salarial en la medida que iba masificándose, ganando paulatinamente un marcado protagonismo⁶⁸, mientras que poco a poco arrebatava espacio a cualquier relación laboral precedente. Esta lógica fue incrustada por la fuerza en las relaciones de trabajo del capitalismo. El disciplinamiento al trabajo asalariado fue mediante la fuerza y patrocinado por los gobernantes⁶⁹. Luego, con el tiempo, pasando de unas generaciones a otras, la clase obrera asumió su lugar en la relación capital-trabajo como si fuera algo natural y dado, como un orden normal de las cosas. Finalmente se había institucionalizado la relación capitalista industrial de trabajo. Pero anteriormente la burguesía se valió del poder del Estado para regular los salarios (bajándolos paulatinamente hasta el mínimo necesario) y el tiempo de trabajo (duración de jornada) garantizando la subordinación del obrero.

La cuestión es que si bien antes el campesino podía subsistir produciendo bienes de su propio consumo con sus medios por modestos que fueran, al serles quitados estos, eso ya no era posible, y todo lo que necesitase adquirir debía buscarlo en el mercado (en el cual

-
- Abolición de ayuda externa forzaba al pobre a pensar bien antes de decidir no trabajar regularmente independiente de lo precario que fuese el trabajo.
 - Creaba línea divisoria clara entre quienes se podían adaptar a las normas del trabajo de la fábrica y asumir la ética del trabajo, y quienes simplemente no podían hacerlo
 - Protegía a los pobres que trabajaban de “contaminarse” con quienes no se adaptaban al trabajo ni asumían su ética.

⁶⁸ Antes sí se encontraba relación salarial, pero en menor medida y no tenía una posición social deseable. Considerada antaño como inferior a los mismos siervos, que tenían en ocasiones una pequeña propiedad, el asalariado libre no gozaba de los privilegios de una buena inserción social. Se verá posteriormente que su suerte va cambiando, así como las propiedades que definen esta condición.

⁶⁹ En cierta medida coincide con la valoración teórica que adquiere el trabajo. Adam Smith dirá que es el trabajo (como trabajo productivo) la principal fuente de riqueza de la nación. Visiones como ésta, junto a un determinado grado de prosperidad, general o de una clase, ayudan a que se obtenga el respaldo de los gobernantes en estas transformaciones.

para participar requería de dinero, es decir salario resultante de la venta de su fuerza de trabajo). De producir para si mismos, los campesinos ahora proletarizados y sus familias, producen para el capitalista a cambio de un salario; los excedentes de la producción son del provecho de unos pocos capitalistas y ya no del productor directo. De muchos pequeños productores pasó a tenerse unos pocos capitalistas industriales que controlaban el mercado de bienes. “Sólo la gran industria aporta, con la maquinaria, la base constante de la agricultura capitalista, expropia radicalmente a la inmensa mayoría de la población del campo y remata el divorcio entre la agricultura y la industria domestico-rural, cuyas raíces – la industria de hilados y tejidos – arranca. Sólo ella conquista, por tanto, el capital industrial que necesita el mercado interior íntegro” (Marx, 2001, Vol. 1, pp. 636-637). Otros elementos a tener presente en el surgimiento del capitalista (industrial o comercial) es el cobro de intereses, uso de crédito, etc. sistemas que terminaron respaldados por el Estado a pesar de que en un principio dichos métodos nuevos no contaban con su aprobación.

8.4. Cambia la situación del trabajo, cambia la situación del sujeto

Lo anterior grafica como comenzó a cambiar la institución del trabajo. Tenemos entonces que el campesino deja de ser un servidor, el aprendiz de artesano deja también ese rol paulatinamente aunque su forma de hacer las cosas la va dejando con más lentitud que el campesino, dada la necesidad de su cualificación en los primeros días de la industria y la fábrica⁷⁰ para pasar a ser obreros. La diferencia no es solo una cuestión de posesión de medios de producción. Es también la responsabilidad entre las partes en la nueva estructura que a su vez supone nuevos roles.

⁷⁰ Además, las comunidades gremiales intentaban mantener intacta la lógica del trabajo en el taller: monopolio, no competencia interna, nada de innovación, determinado orden de privilegios. Los gremios tenían poder municipal; y lograban alianzas con el poder real. Esto les ayuda a mantenerse en el tiempo con su organización rígida. “La participación en un gremio o una corporación significaba pertenecer a una comunidad dispensadora de prerrogativas y privilegios que le aseguraban al trabajador un estatuto social. Gracias a esta dignidad colectiva de la que era propietario el gremio, y no el individuo, el trabajador no era un asalariado que vendía su fuerza de trabajo, sino el miembro de un cuerpo social con una posición reconocida en un conjunto jerárquico” (Castel, 1997, pp. 116-117). La reglamentación de los oficios impedía la libre circulación de mercancías, no permitía competencia ni libertad de aumentar la producción. Tampoco permitía un mercado de trabajo.

Cambia la lógica del trabajo y de la relación laboral, modificando la forma que cada sujeto tiene en la participación de lo social en la naciente sociedad industrial. Cualquier desajuste, inadaptación, incapacidad de adecuarse al nuevo orden laboral, supone para el sujeto la desconexión total de la organización social, y el caer, por ende, en la exclusión. El cambio de una sociedad preindustrial a una industrial y capitalista supuso para muchos estar excluidos, y para muchos más implicó entrar en una delicada situación de vulnerabilidad. Destruídos en gran medida los lazos comunitarios de la sociedad preindustrial, y sujetando el vínculo laboral a una condición contractual puramente económica donde cada parte negociaba individualmente el intercambio de fuerza de trabajo por un salario, la función de distribución de los recursos que en una sociedad se generan con el trabajo humano pasó a depender casi únicamente de la ocupación de un puesto de trabajo.

Es así como de a poco la manufactura fue reemplazando en importancia a la explotación de la tierra, y el dinero fue adquiriendo importancia por sobre la tenencia de terrenos, y con esto, el trabajador salariado gana importancia; la tecnología instalada con la revolución industrial abre así muchas posibilidades para una reconstrucción de las relaciones laborales, todo favorable a la naciente clase burguesa. La aristocracia feudal se desgastaba mientras que la burguesía – industrial y comercial – con su capital se fortalecía.

Lo que requería el sistema capitalista para instalarse era gente que necesitara un sueldo y que trabajara por él (personas sin más alternativa que seguir este camino), que se masificara y estabilizara la condición de salariado que hasta entonces tan sólo era ocasional y motivo de vergüenza⁷¹, vale decir, un mercado de trabajo. Hay necesidad de recurrir a la salarización pero no hay posibilidad de regulación de la condición salarial (en el roden social preindustrial) “por la persistencia de tutelas tradicionales que encorsetan el trabajo en las redes rígidas de obligaciones sociales y no económicas” (Castel, 1997, p. 31).

⁷¹ Para consolidar al salariado, era necesario dignificar la situación del sujeto trabajador (vendedor de fuerza de trabajo). En Europa se ensayó la creación de una ética del trabajo. En Estados Unidos se practicó el pagar salarios tentadores para obreros con “buena conducta”.

En la ausencia de una institución social que regulara el creciente trabajo asalariado, que normara esta nueva libertad que el trabajador adquiriría, mientras más libres eran las relaciones salariales, más inseguras se tornaban. “El salariado no estaba sólo relacionado con miseria material, con situaciones de pobreza o cercanas a la pobreza, sino también con estados de dependencia que implicaban una especie de subciudadanía o infraciudadanía en función de los criterios que, para la época, aseguraban un lugar reconocido en el conjunto social” (Castel, 1997, p. 154).

Desprovistos de los medios de auto subsistencia, el hambre era la principal herramienta para forzar a los sujetos en el mercado de trabajo a vender su mano de obra. Esto exigió liquidar la sociedad de solidaridad mecánica que no permitía que el individuo muriese de hambre. Acabar con la tradición era acabar con las garantías de subsistencia – por miserables que fuesen – que tenían los más pobres sujetos, que antes no podían formar parte de la división social del trabajo, por uno u otro motivo asociado a rígidas estructuras de relaciones laborales y sociales.

9. La fuerza de trabajo como mercancía, su ética y su mercado.

De acuerdo con Castel, “el verdadero descubrimiento que promueve el siglo XVIII no es el de la necesidad de trabajo, sino el de la necesidad de libertad de trabajo” (Castel, 1997, p. 175). Sin embargo, esto no era suficiente.

“Se está en las antípodas de la concepción tradicional, para la cual la norma social consiste en inscribirse en un orden fijo y quedar satisfecho. Es total la ruptura con la sociedad de órdenes, de estatutos, de estados, rígidas por las tutelas. Pero en la transición entre los dos mundos, se impone una nueva definición de trabajo, que permitirá el advenimiento del nuevo régimen, opuesto al ‘Antiguo régimen’... La libertad de trabajo tiene la legitimidad (en el siglo XVIII) de una ley natural mientras que las formas históricas de su organización son contingentes. Se sigue que, en cuanto dichas formas habían estado

hasta ese momento en el registro de la coacción, eran arbitrarias y despóticas. La historia había expulsado una exigencia racional, en cuanto natural, al imponer “el interés particular contra el interés de la sociedad”. La sociedad históricamente organizada sobre la base de privilegios era particularista. Había legitimado cuerpos intermedios inspirados por un espíritu de monopolio. Era urgente abolir esa herencia del viejo mundo para dejar lugar a las leyes naturales. El libre acceso al trabajo, la institución de un mercado libre de trabajo, signaban el advenimiento de un mundo social racional, mediante la destrucción del orden social arbitrario de la sociedad antigua” (Castel, 1997, pp. 177-178).

Dado que se estaba generando mano de obra, fuerza de trabajo a libre disposición del capitalista, fuera del marco de la servidumbre y del gremio, por una parte, y se estaba dejando de lado la vieja institucionalidad del trabajo propia de la época preindustrial europea, por otro lado, se hizo necesario crear nuevas normas y herramientas institucionales que regularan el trabajo en sus dos funciones ya mencionadas: la transformación de la naturaleza para producir mercancías para uso individual y social, cambio cuya expresión más importante es la fábrica, la idea de ganancia y la noción de acumulación de riqueza; y segundo, lo referente a la distribución de los recursos generados con el trabajo a nivel social. Que el trabajo quedara libre de tutelas y sujeto a un contrato no era suficiente para que la relación laboral salarial operara.

Para ello la burguesía, que llevaba el control de los procesos de cambio, generó, con el ánimo de manipular, pero también con un sincero convencimiento, dos importantes nociones que son clave para entender el trabajo desde la revolución industrial hasta nuestros días: la noción de que la fuerza de trabajo es una mercancía, la que permite la existencia de un mercado de trabajo que es finalmente el mecanismo que define los bienes a los que se puede acceder con el propio trabajo así como fija el hecho de que sólo trabajando – salvo excepciones – se puede acceder a los bienes que permiten al sujeto subsistir; y la ética del trabajo, que junto con intentar dar sentido al trabajo *para otros*, dice qué hacer y cómo hacerlo, y señala que el trabajar es digno, que una vida digna se basa en la consagración al trabajo.

“Hubo una transformación de la concepción del trabajo que dejó de ser sólo un deber que respondía a exigencias religiosas, morales o incluso económicas, para convertirse en la única fuente de riqueza, y que, a fin de ser socialmente útil, debía repensarse y reorganizarse a partir de los principios de la nueva economía política” (Castel, 1997, p. 160). Lo que ocurre es trascendental. Se aprecia que un cambio en la concepción del trabajo está influenciado por modificaciones en el orden social y por transformaciones en la dinámica económica. La economía – las necesidades de la economía de una sociedad – estaría influenciando en la organización y definición del trabajo en una sociedad.

De lo anterior surgió el mecanismo del mercado de trabajo, el cual se esperaba, por parte de los pensadores liberales, operaría con extraordinaria simpleza. “El trabajo será en adelante una mercancía vendida en un mercado que obedece a la ley de la oferta y la demanda. La relación que une al trabajador con su empleador se ha convertido en una simple “convención”, es decir, un contrato entre dos asociados que se ponen de acuerdo sobre el salario, pero esta transacción ya no es regulada por sistemas de coacciones o de garantías exteriores al intercambio en sí. El mundo del trabajo cambiará de base. Era una revolución dentro de la Revolución” (Castel, 1997, p. 189). Pero la simple convención debía estar amparada en instituciones que generaran en ambas partes la confianza de que el vínculo sería estable. Es necesario, como en todo orden de cosas a nivel social, eliminar, o al menos reducir al mínimo posible, el azar, y es preciso, para la convivencia social, que las instituciones reduzcan la ansiedad de los sujetos y les permita a los mismos saber qué pueden esperar de la contraparte. Es ese el rol, tanto del tratamiento de la fuerza de trabajo como mercancía (convertirla en aquello) como el de la ética del trabajo.

9.1. La mercancía fuerza de trabajo

Como se ha señalado, una de las transformaciones necesarias para la existencia de un mercado de trabajo fue el tratar la fuerza de trabajo como mercancía. En la época preindustrial, la fuerza de trabajo no estaba en esta condición. Se trataba de una capacidad cuyo uso se asociaba a un rol subordinado, fijo, y determinado por consideraciones tanto de

carácter legal como tradicional. El sujeto, además, estaba fijo a un territorio del cual no podía moverse. En el feudalismo y el sistema gremial, tierra y mano de obra eran parte de la organización social. “La tierra, el elemento central del orden feudal, era la base del sistema militar, judicial, administrativo y político; su posición y su función estaban determinadas por reglas legales y consuetudinarias” (Polanyi, 2003, p. 120). Lo relativo al uso de la tierra, a cómo se podía y debía usar, estaba alejado de la organización de compra y venta. En cuanto a la mano de obra, “bajo el sistema gremial... las motivaciones y las circunstancias de las actividades productivas estaban incorporadas en la organización general de la sociedad. Las relaciones del maestro, el oficial y el aprendiz; los términos del oficio; el número de aprendices, y los salarios de los trabajadores, estaban regulados por la costumbre y por la ley del gremio y de la ciudad” (Polanyi, 2003, p. 120). Antes había – en el mercantilismo – una gran intervención estatal en la industria. Todos se oponían a comercializar la tierra y la mano de obra (cuya comercialización es condición esencial para una economía de mercado).

No existía forma de calcular equivalencias en cuanto al valor de la fuerza de trabajo con otras mercancías; el acceso a los bienes dependía, por una parte, de la auto producción asociada a la subsistencia, en el sector rural, así como al rol adscrito y prácticamente carente de movilidad que caracterizaba a la sociedad feudal, el cual estaba presente tanto en el campo como en el gremio de artesanos en la ciudad. El uso de la fuerza de trabajo dependía de los compromisos asociados al rol que se ocupaba en las relaciones de dependencia y vasallaje feudales. Por su parte, el escaso asalariado, como ya se ha dicho, vivía al día. Todo ello cambia en el siglo XVIII, tras la revolución industrial.

Es en este periodo que cada labor o hacer dejan de ser entendido en sus particularidades (distinguiéndose en el análisis el trabajo del agricultor, el artesano, etc.) para ser el trabajo visto como un concepto homogéneo abstracto que se desglosa en unidades de tiempo. Smith será el encargado de introducir esta concepción. El trabajo, entendido como fuente de la riqueza, como generador de valor, se abre paso no sólo en concepciones de economistas y filósofos sino que también rige la vida social concreta, con efectos diversos sobre ella. Existe una necesidad en aquel tiempo de medir la riqueza, lo

cual se podía hacer sólo mediante la observación y medición de cosas tangibles. Así, el trabajo que generaba riqueza pasó a ser aquel que generaba cosas tangibles: el trabajo productivo, el cual era diferenciado del improductivo que generaba bienes intangibles. El trabajo (productivo), comienza a ser entendido entonces como medida de intercambio, algo que puede ser intercambiado por otra cosa y, por ende, como algo independiente del sujeto que trabaja. Comienza a ganar de este modo importancia el trabajo asalariado

A su vez, en este periodo se estaban desarrollando complejas máquinas para aumentar la eficiencia del proceso productivo. “En el centro de la Revolución Industrial del siglo XVIII se encontraba un mejoramiento casi milagroso de los instrumentos de producción, acompañado de una dislocación catastrófica de la vida de la gente común”⁷² (Polanyi, 2003, p. 81). La existencia de la máquina en el proceso de trabajo, y el aumento de la producción que esta genera, sobre todo en el área de la agricultura, es emblemático de la revolución industrial. Sin embargo, la relación del sujeto con las mercancías cambia. Ahora, por ejemplo, el comerciante no compra la mercancía hecha⁷³ sino que paga para que se produzca. La posesión de maquinaria hacía posible esto.

“El uso de máquinas especializadas en una sociedad agraria y comercial debe producir efectos característicos. Tal sociedad está integrada por agricultores y comerciantes que compran y venden el producto de la tierra. La producción con la ayuda de herramientas y plantas especializadas, refinadas, caras, puede introducirse en tal sociedad sólo volviéndola incidental de la compra y venta. El comerciante es la única persona disponible para que se encargue de esto, y estará dispuesto a hacerlo mientras esta actividad no le signifique una pérdida. El comerciante venderá los bienes de la misma manera que lo viene

⁷² De acuerdo con el autor, en Inglaterra, el motor de esta revolución industrial fue la industria de la lana. De la revolución industrial dice: “La historia ha sido narrada en innumerables ocasiones: como la expansión de los mercados... la multitud de personas desposeídas por los nuevos cercamientos del siglo XVIII, la existencia de instituciones libres, la intervención de máquinas y otras causas, interactuaron en tal forma que produjeron la Revolución Industrial” (Polanyi, 2003, p. 88). Ninguna causa por sí sola explicaría su origen.

⁷³ Otrora, el artesano dependía, de acuerdo con Castel (1997) en muchas ocasiones del comerciante, para que sus mercancías estuviesen presentes en el mercado. A tal punto llegaba la dependencia que en muchos casos el comerciante definía qué hace el artesano en el taller y los plazos a cumplir. Sin embargo, el artesano controlaba, dentro de esos plazos, sus tiempos, su trabajo, y adquiría por sí mismo los bienes necesarios para producir la mercancía que vendía al comerciante. El comerciante compraba el producto hecho. Esto cambia, consolidándose el capitalismo en el momento en que comerciantes u otros burgueses compraban tanto los materiales como pagaban por la capacidad de trabajar sobre ellos generándose la mercancía.

haciendo con sus demandantes, pero ahora los obtendrá de manera diferente: no comprándolos hechos sino comprando la mano de obra y materias primas necesarias. La reunión de los dos factores de acuerdo con las instrucciones del comerciante, más cierta espera que podría tener que hacer, generan el nuevo producto. Ésta no es una descripción de la industria casera solamente, sino de cualquier clase de capitalismo industrial, incluido el de nuestra propia época” (Polanyi, 2003, p. 89).

La revolución industrial requirió de generar ciertas condiciones necesarias para la producción. La maquinaria era costosa, por lo cual sólo se justificaba tenerla si se produce una cantidad importante de bienes, lo que demanda la existencia de un mercado mayor. Además, es necesario que todos los bienes o factores productivos requeridos para la elaboración de mercancías estuviesen disponibles en el mercado. Entre estos, se encuentra la fuerza de trabajo humana, la cual ya se entendía como libre e intercambiable.

Fue necesario un cambio en el sentido que se daba a la producción, al trabajo como actividad transformadora y en cuanto a los fines que se perseguía. Como no existían las condiciones expuestas en la sociedad agrícola y medieval, se hace necesario el crear estas condiciones. “La transformación implica un cambio en la motivación de la acción de parte de los miembros de la sociedad: la motivación de la subsistencia debe ser sustituida por la motivación de la ganancia. Todas las transacciones se convierten en transacciones monetarias, y éstas requieren a su vez la introducción de un medio de cambio en cada articulación de la vida industrial. Todos los ingresos deben derivar de la venta de algo a otros, y cualquiera que sea la fuente efectiva del ingreso de una persona deberá considerarse como el resultado de una venta... Pero la peculiaridad más sorprendente del sistema [de mercado] reside en el hecho de que, una vez establecido, debe permitirse que funcione sin interferencia externa. Los beneficios ya no están garantizados, y el comerciante debe obtener sus beneficios en el mercado. Debe permitirse que los precios se regulen solos. Tal sistema de mercados autorregulados es lo que entendemos por una sociedad de mercado” (Polanyi, 2003, p. 90).

Ya se puede ver que la libre circulación de la fuerza de trabajo, y por ende, del trabajador, es condición necesaria para la creación de un mercado de trabajo, y que esa libre circulación – pretendían los liberales – se regulara únicamente por un mercado autorregulado donde sólo vale el mecanismo de precios como medio de colocación de los sujetos en un puesto de trabajo, y por ende de conexión con la sociedad, una sociedad que comienza a funcionar en función de lo económico.

El trabajo libre⁷⁴, o mejor dicho, la existencia de una fuerza de trabajo liberada de ataduras legales y tradicionales, como las que existían en la institucionalidad social feudal, es condición esencial para la existencia de mercados autorregulados. La fuerza de trabajo, ahora libre, tiene un precio, y se puede comprar en su mercado correspondiente. Es el paso a una economía de mercado.

“Una economía de mercado es un sistema económico controlado, regulado y dirigido sólo por los precios del mercado: el orden de la producción y distribución de bienes se encomienda a este mecanismo autorregulado” (Polanyi, 2003, p. 118); esta autorregulación supone destinar toda producción al mercado y que todos los ingresos vengan de esas ventas. “Los precios forman ingresos” (Polanyi, 2003, p. 119). Aquí también se considera como mercancías al dinero, la fuerza de trabajo y la tierra.

Tierra, dinero y fuerza de trabajo son tratados como mercancías. Este es otro elemento necesario para instalar una economía de mercado. “Una economía de mercado solo puede existir en una sociedad de mercado... Una economía de mercado debe comprender todos los elementos de la industria, incluidos la mano de obra, la tierra y el dinero... Pero la mano de obra y la tierra no son otra cosa que los seres humanos mismos, de los que se compone toda sociedad, y el ambiente natural en el que existe tal sociedad. Cuando se incluyen tales elementos en el mecanismo de mercado, se subordina la sustancia de la sociedad misma a las leyes del mercado” (Polanyi, 2003, p. 122). Esa era tal vez la

⁷⁴ La creación de un mercado de mano de obra libre es – en Europa, de acuerdo con Polanyi – una cuestión de fines del siglo XVIII. Lo novedoso del siglo XIX es que el sistema económico estaba separado de la sociedad, la actividad económica tenía una motivación claramente económica.

pretensión. La fuerza de trabajo, tratada como mercancía, permitía el desarrollo industrial bajo las lógicas de mercado⁷⁵

¿Es la fuerza de trabajo una mercancía? Esa es la noción, según Polanyi, que permite la existencia de una economía de mercado y respalda la idea e intento de un mercado autorregulado. Creer esto y actuar conforme a esa creencia, o mejor dicho, redefinir a la fuerza de trabajo como mercancía y tratarla así concretamente es lo que permitiría esta clase de vínculos. Y que el trabajo fuera la medida de las cosas que son intercambiadas hizo posible aquella trascendental redefinición.

La mercancía es el objeto producido para su venta en el mercado. El mercado es el “lugar” donde se dan los contactos efectivos entre compradores y vendedores, o bien corresponde el mercado a este contacto mismo. Cuando los mercados están interconectados forman un gran mercado. La tierra, el dinero y el trabajo (mano de obra) también se han organizado en mercados siendo éstos mercados parte esencial del sistema económico. Sin embargo, originalmente, la fuerza de trabajo – así como la tierra y el dinero, de acuerdo con Polanyi – no ha sido producida para la venta, es decir, no es esa la razón de su génesis. El trabajo⁷⁶ es sólo otro nombre para una actividad humana que va unida a la vida misma, la que a su vez no se produce para la venta sino por razones enteramente diferentes; ni puede separarse esa actividad del resto de la vida, almacenarse o movilizarse (Polanyi, 2003, p. 123).

Las mercancías ficticias son aquellas cosas que no se crearon para ser vendidas, e incluso algunas de ellas existen desde antes que cualquier mercado; sin embargo se piensan como mercancía y se organizan en torno a ellas sus respectivos mercados. Sin tener el origen y razón de origen de las mercancías reales (las que Polanyi señala que son hechas con la intención de ser vendidas en un mercado) son tratadas y definidas como mercancías

⁷⁵ Podemos observar que las luchas posteriores entre trabajadores obreros, antiguos artesanos del taller, y capitalistas, en esta nueva configuración de la producción son, a fin de cuentas, la pelea por llevar al trabajo, a la fuerza de trabajo, a ser entendida y manejada como una mercancía, más que como atributo humano o privilegio de conocimiento de unos pocos expertos.

⁷⁶ Acá se hace referencia a la fuerza de trabajo, o bien, a la función del trabajo como actividad transformadora de los recursos naturales en mercancía.

y pasan luego a serlo efectivamente. Elementos que originariamente no eran mercancía, se han transformado, en la organización industrial y capitalista de la producción, en mercancías “Estos elementos se compran y venden efectivamente en el mercado; su demanda y oferta son magnitudes reales; y todas las medidas o políticas que inhibieran la formación de tales mercados pondrían en peligro, ipso facto, la autorregulación del sistema. Por tanto la ficción de la mercancía provee un principio de organización vital en lo referente al conjunto de la sociedad, afectando casi todas sus instituciones en la forma más variada, a saber: el principio según el cual no debería permitirse ningún arreglo o comportamiento que pudiera impedir el funcionamiento efectivo del mecanismo de mercado según los lineamientos de la ficción de las mercancías” (Polanyi, 2003, p. 123). “La artificialidad extrema de la economía de mercado deriva del hecho de que el propio proceso de producción está organizado aquí bajo la forma de compra-venta” (Polanyi, 2003, p. 124). Las mercancías ficticias deben comportarse como las reales para que marche la producción. La fuerza de trabajo es una de las mercancías ficticias en su origen, pero a la cual el curso de los hechos la ha convertido en mercancía propiamente tal. Se trata de una redefinición de la capacidad de trabajar que sigue viva hasta nuestros días, donde aún contemplamos la existencia de mercados de trabajo. Los cambios actuales no son tan sustanciales en términos del trabajo, como los que se vivieron con el surgimiento y desarrollo de la revolución industrial. Todavía existe un predominio de los mercados de trabajo en la realidad de las relaciones laborales, aunque éste haya cambiado, y lo esté haciendo aún.

Este proceso varió según país y contexto social en Europa. Sin embargo, todos seguían esa dirección, y para ello bastó con eliminar algunos mecanismos legales, políticas públicas y estatales y derrumbar, con diferentes medios, la tradición y la costumbre⁷⁷. En

⁷⁷ Elementos como las leyes de pobres que forzaban al sujeto a participar del mercado del trabajo, que oprimían a los individuos llevándoles a trabajar a la fábrica bajo la perspectiva de que si no se sumaban al sistema nuevo vivirían las condiciones más miserables que la sociedad podía contemplar; era un elemento, quizás el más importante, de persuasión. En Inglaterra, nos señala Polanyi, se aprecia el caso de Speenhamland. En Inglaterra, la ley de Speenhamland impedía entre 1795 y 1834 la creación de un mercado de mano de obra. Se introduce un mercado de mano de obra cuando su ausencia – en el contexto de la Revolución industrial – se hace más desfavorable que su implementación. Trajo a todos ventajas económicas pero estropeó el aspecto social.

Ello hace que la tierra y el dinero se organicen en torno a mercados primero que la mano de obra. La Ley Speenhamland consistía en un ingreso independiente del salario, una especie de derecho a la vida. Una ley de

los diferentes países y contextos, en el nombre de la moral muchas veces, aunque siendo todo por el interés, implícito o explícito, de desarrollar la industria, fomentar la producción y enriquecer a la nación mediante el desarrollo del capital, se fueron suprimiendo – como ya se ha dicho – viejos derechos de los pobres.

El mundo comenzaría a organizarse en torno al mercado. “Una vez que la organización de mercado de la vida industrial se había vuelto dominante, todos los demás campos institucionales se subordinan a este patrón” (Polanyi, 2003, p. 175). Se estableció en el siglo XIX que las leyes naturales gobernaban a la sociedad y al mercado. Eso es lo que regulaba los salarios, los cuales nunca descenderían de un nivel de miseria (pero tampoco subirían) en cada sociedad. “En consecuencia, la búsqueda de un mercado competitivo adquirió el ímpetu irresistible de un proceso de la naturaleza. Ahora se creía que el mercado autorregulado derivaba de las leyes inexorables de la naturaleza, y que la liberalización del mercado era una necesidad ineluctable. La creación de un mercado de mano de obra era un acto de vivisección realizado en el cuerpo de la sociedad por quienes estaban aferrados a su tarea por una seguridad que solo la ciencia puede proveer. La desaparición de la ley de pobres formaba parte de esta certeza” (Polanyi, 2003, p. 181).

pobres que subsidiaba la existencia. Esto frenó la existencia de un mercado de mano de obra competitivo. El sistema salarial necesitaba que esto desapareciera pues se veía que si nadie necesitaba trabajar, nadie lo haría. En cierto modo, un vínculo a la sociedad y a la vida social – aunque miserable – independiente de la capacidad de trabajar, en la medida que sus ingresos monetarios fuesen inferiores a un monto determinado. “Bajo Speenhamland, la sociedad se había debatido en dos influencias opuestas: una emanaba del paternalismo y protegía a los trabajadores contra los peligros del sistema de mercado; la otra organiza los elementos de la producción, incluida la tierra, bajo un sistema de mercado, privando así a la gente común de su posición anterior y obligándola a ganarse la vida ofreciendo en venta su trabajo, al mismo tiempo que privaba al trabajo de su valor de mercado. Se estaba creando una nueva clase de empleadores, pero no podía constituirse una clase correspondiente de empleados” (Polanyi, 2003, p. 131). En 1834 se acaba la ley de Speenhamland y el “derecho a la vida” que obstruía el sistema salarial y el mercado de mano de obra. Esta abolición significó forzar a la gente a entrar al mercado del trabajo. El mercado de fuerza de trabajo se hace competitivo y el pobre se ve, implícita o explícitamente, forzado a trabajar, y por supuesto, el sujeto no tenía derecho a escoger el trabajo: debía tomar lo que se presentara.

“La abolición de Speenhamland fue el verdadero nacimiento de la clase trabajadora moderna, cuyo interés inmediato la destinaba a convertirse en la protectora de la sociedad contra los peligros intrínsecos de una civilización de máquinas. Pero cualquiera que fuese el futuro que le aguardara, la clase trabajadora y la economía de mercado aparecieron juntas en la historia. El desprecio de la ayuda pública, la desconfianza de la acción estatal, la insistencia en la respetabilidad y la confianza en sí mismo caracterizaron durante varias generaciones al trabajador británico” (Polanyi, 2003, pp.153-154).

Tendiendo presente lo anterior, la fuerza de trabajo puede ser definida como una mercancía real, pese a no ser históricamente originada como tal. Esta transmutación permite que el trabajo pueda formar parte de una sociedad de mercado. La fuerza trabajo es hoy una mercancía, y es en la sociedad moderna que la humanidad ha incorporado ese carácter a la naturaleza de la fuerza de trabajo. Aunque no se comporte como las otras mercancías, aquello no cambia el hecho de que lo sea. Funciona como mercancía y el hecho de trabajar se vive en concreto y se piensa abstractamente como una relación de compra y venta. Pero así como se ha convertido en mercancía, podría dejar de serlo, a diferencia de las que Polanyi llama mercancías reales, dado que este carácter del trabajo es en realidad una construcción social, un producto de la historia.

En definitiva, “se inventa un concepto de trabajo de carácter directamente material, cuantificable y mercantil. Es una actividad ligada exclusivamente a las mercancías, esto es, a los objetos intercambiables y es él mismo una mercancía. El intercambio está en el centro del modelo smithiano de sociedad y el trabajo es la condición necesaria del modelo. Da la impresión como si el trabajo se hubiese convertido en la razón de ser de la nueva sociedad [la que nace con la revolución industrial]. Es a la vez terriblemente concreto (su esencia es el cansancio, el esfuerzo, el sufrimiento, precio con el que se compra la participación en la vida social) y eminentemente abstracto (es la medida de toda comparación). Parece que el vínculo social se estableciera gracias a la compraventa de esa sustancia individual llamada esfuerzo... En cuanto trabajo-mercancía, que permite el intercambio mercantil, el trabajo responde a una necesidad y proporciona una solución” (Méda, 1998, p. 60).

La abstracción respaldó la necesidad concreta de hacer riqueza para los pensadores liberales y para los capitalistas que dirigían el proceso de cambio, amparados por el innegable e irresistible peso de los hechos que ellos mismos contribuyeron a generar. La miseria del trabajador, antiguo campesino y artesano medieval, que no podía entregarse a la vagancia sin ser fuertemente sancionados ni elegir un modo de subsistencia diferente, debía ingresar a la fábrica, a hacer lo que se había definido como su trabajo, como su lugar en la organización social de la producción. Era eso o quedar fuera, y morir (o vivir en la más atroz de las miserias). Pero también es necesario, para el capitalista, que el ahora obrero

haga un buen trabajo, que sea eficiente y cumpla con lo que se le ha mandado en la fábrica. Que la fuerza de trabajo sea entendida como mercancía no es estímulo para que el sujeto conciba lo que hace como algo realmente deseable, por lo que se debía encontrar la manera de «motivar» al vendedor de fuerza de trabajo.

9.2. La ética del trabajo. Sentido artificial del trabajo como actividad.

Desarraigado e instalado en un ambiente ajeno al habitual, y despojado de la dignidad que el antiguo orden le confería, el trabajo debía ser provisto nuevamente de dignidad y sentido. Era necesario crear una conciencia de que lo que se hacía valía la pena, que era valioso por sí mismo, y que de, en algún sentido (aunque no importase tanto este aspecto al capitalista) la sensación – real o imaginada – de que uno escoge trabajar. Es por esto que en Europa se inventa la ética del trabajo, una ética que dice al sujeto que el trabajo «ennoblece y dignifica» sin importar la naturaleza de lo que se está haciendo. Mecanismo de manipulación y remanente de una época en que las relaciones laborales y sociales eran de carácter tutelar, la ética del trabajo busca, en este nuevo contexto, dar sentido a la labor, sentido perdido en el momento de restringir la relación laboral a su forma de salariado.

De acuerdo con Bauman (2000), La ética del trabajo⁷⁸ fue la excusa de pensadores, políticos e industriales en las primeras épocas de industrialización para luchar contra la

⁷⁸ la ética del trabajo, de acuerdo al mismo autor, es una norma con dos premisas explícitas y dos presunciones tácitas:

- 1ª premisa: “sí se quiere conseguir lo necesario para vivir y ser feliz, hay que hacer algo que los demás consideren valioso y digno de un pago” (Bauman, 2000, p. 17). Dar algo para recibir algo.
- 2ª premisa: “está mal, es necio y moralmente dañino, conformarse con lo ya conseguido y quedarse con menos en lugar de buscar más; que es absurdo e irracional dejar de esforzarse después de haber alcanzado la satisfacción” (Bauman, 2000, p. 17). Trabajar es un valor en sí mismo.
- 1ª presunción tácita: “la mayoría de la gente tiene una capacidad de trabajo que vender y puede ganarse la vida ofreciéndola para obtener a cambio lo que merece; todo lo que la gente posee es una recompensa por su trabajo anterior y por estar dispuesta a seguir trabajando” (Bauman, 2000, pp. 17-18). Trabajar es un estado normal. Se considera injusto pedir a alguien que trabaja que comparta lo obtenido con gente que pudiendo trabajar no lo hace.
- 2ª presunción tácita: “sólo el trabajo cuyo valor es reconocido por los demás (trabajo por el que hay que pagar salario o jornales, que puede venderse y está en condiciones de ser comprado) tiene el valor moral consagrado por la ética del trabajo” (Bauman, 2000, p. 18).

De este modo, la ética del trabajo:

- Era una visión constructiva y la fórmula para lograr un trabajo demoledor

tendencia a evitar el trabajo y sus virtudes supuestas, evitar los ritmos puestos por la acción combinada del capataz, el reloj y la máquina.

Por lo general los obreros tradicionalistas se preocupaban de satisfacer sus necesidades, y no veían el sentido de generar más y más dinero. Así, una vez alcanzado el límite de lo que se considera digno, no sentían necesidad de seguir ascendiendo. «¿Para qué trabajar más⁷⁹, si ya se tiene lo necesario para vivir? “Mejor hacer otras cosas”». Aquella lógica es la que quiere cambiar la ética del trabajo. Convirtiendo al trabajo en medio de superación y perfeccionamiento personal a la vez que fin en si mismo a alcanzar, con el aliciente de la dignificación humana supuesta, la ética del trabajo busca dar sentido al trabajo en la fábrica para mantener al obrero activo más allá del efecto que la constante vigilancia pueda tener sobre él.

El objetivo es que el obrero, independiente de su origen campesino o artesano, trabajara con el mismo ánimo de antes, como cuando ocupaba su propia posición en el orden preindustrial, con el mismo entusiasmo e interés, pero en la fábrica. “En rigor, la aparición del régimen fabril puso fin al romance entre el artesano y su trabajo: lo contrario de lo que postulaba la “ética del trabajo”. La cruzada moral que la historia describió como una batalla para *introducir* la ética del trabajo (o como la educación para poner en práctica el “principio de buen rendimiento”) fue, en realidad, un intento de *resucitar* actitudes características del periodo preindustrial, pero en condiciones nuevas que las despojaban de sentido. El propósito de la cruzada moral era recrear, dentro de la fábrica y bajo la disciplina impuesta por los patrones, el compromiso pleno con el trabajo artesanal, la

-
- Negaba legitimidad de las costumbres, preferencias y deseos de sus destinatarios.
 - Fijaba pautas para una conducta correcta.
 - No confiaba en las inclinaciones de las personas que eran objeto de esta ética, de las que se pensaban no les importaba el esfuerzo, la superación ni una vida más digna.
 - Era un ataque al tradicionalismo de los trabajadores comunes que tenían una visión rígida de lo que eran sus necesidades materiales. Se luchaba contra la no-necesidad de tener más después de cierto punto. La idea era que el trabajador quisiera tener más y “ser más”.
 - Su papel fue decisivo en la creación de la sociedad moderna.
 - Deber moral del trabajador.
 - “La ética del trabajo convocaba a los hombres a abrazar voluntariamente, con alegría y entusiasmo, lo que surgía como necesidad inevitable” (Baumann, 2000, p. 37).

⁷⁹ Téngase presente que la concepción tradicional de trabajo le describe como esfuerzo y agotamiento, por lo que una vez conseguido el objetivo asociado, no valía la pena continuar cansándose en aquello. Es el capitalista que ve en el trabajo humano un factor productivo necesario para la generación de capital.

dedicación incondicional al mismo y el cumplimiento, en el mejor nivel posible, de las tareas impuestas. Las mismas actitudes que – cuando ejercía el control sobre su propio trabajo – el artesano adoptaba espontáneamente” (Bauman, 2000, p. 19).

Lo que se buscaba con la ética del trabajo era apartar al obrero de la racionalidad de mercado (obtener hartos a cambio de poco), la cual se esperaba que quedara sólo como lógica del capitalista. Esta lógica, junto con la imposibilidad de reconocerse en lo que hace, lleva al obrero a trabajar sin pasión por lo que hace. Para el obrero cambia el sentido de su quehacer: de ser anteriormente una labor asociada a metas propias, pasa a ser, en ese momento, una actividad impuesta⁸⁰. La ética del trabajo buscaba control y subordinación; separar lo que la gente hacía de lo que consideraba digno hacer, o sea, separar el trabajo de todo objetivo tangible y comprensible; separar el esfuerzo productivo de las necesidades humanas.

El capitalista ve el trabajo humano como factor productivo; y a éste se le podía sacar más provecho con la introducción de maquinarias que contribuyesen a mejorar su rendimiento. Pero “un resultado de la introducción de maquinarias y de la organización del trabajo en gran escala es el sometimiento de los obreros a una mortal rutina mecánica y administrativa” (Bauman, 2000, p. 22) lo cual hace más urgente la consolidación de una ética laboral. Todo esto se enmarca en un contexto donde se busca el progreso y hay una lucha contra la naturaleza con el fin de conquistarla y dominarla. La defensa de los artesanos de sus derechos y tradiciones preindustriales era un obstáculo más para esta empresa. Hacer que los pobres y ociosos trabajaran no era un asunto netamente económico, era también moral, pues el trabajo y su ética eran vistos como parte de la lucha contra la

⁸⁰ “El problema central que enfrentaban los pioneros de la modernización era la necesidad de obligar a la gente – acostumbrada a darle sentido a su trabajo a través de sus propias metas, mientras retenía el control de las tareas necesarias para hacerlo – a volcar su habilidad y su esfuerzo en el cumplimiento de tareas que otros le imponían y controlaban, que carecían de sentido para ella. La solución al problema fue la puesta en marcha de una instrucción mecánica dirigida a habituar a los obreros a obedecer sin pensar, al tiempo que se les privaba del orgullo del trabajo bien hecho y se les obligaba a cumplir tareas cuyo sentido se les escapaba” (Bauman, 2000, p. 20).

naturaleza⁸¹, contra la supuesta inercia – del ahora obrero – que les llevaba a hacer el mínimo posible.

“Se pensaba que la ética del trabajo mataría dos pájaros de un tiro. Resolvería la demanda laboral de la industria naciente y se desprendería de una de las irritantes molestias con que iba a toparse la sociedad postradicional: atender las necesidades de quienes, por una razón u otra, no se adaptaban a los cambios y resultaban incapaces de ganarse la vida en las nuevas condiciones” (Bauman, 2000, p. 26). Librarse de la necesidad de aquellos que no pueden trabajar no significa que esa gente no exista. Sin duda los había. Existía, como ya se ha dicho, quienes no podían ajustarse a las nuevas condiciones de trabajo en la fábrica. No obstante, la ética del trabajo define al trabajo – sin importar las condiciones ni el tipo de labor – como la única forma digna de vida. Las reformas a la ley de pobres y la persecución del vagabundaje estaban amparadas moralmente por esta construcción social que es la ética del trabajo. Esta ética le daba sustancia a la actividad vacía de contenido y puramente instrumental que era el trabajo del obrero en la fábrica. De tal modo el trabajo se convierte en una obligación cuyo incumplimiento se paga con el hambre.

Siendo el trabajo obrero la única forma moralmente aceptable de vida para quienes no tenían más que fuerza de trabajo, se consideró correcto perseguir y sancionar a los mendigos. La idea era hacerles la vida imposible para que se incorporasen al mercado laboral naciente. La ética del trabajo fue un aporte a la reducción de mendicantes, afirmando que cualquier tipo de vida sustentada en la venta de fuerza de trabajo (por miserable que sea) era superior a la vagancia. La idea era que la vida del mendigo fuese peor que la del más miserable obrero asalariado. El mecanismo que llevaría forzosamente al sujeto empobrecido a convertirse en el obrero de fábrica estaba justificado moralmente por esta ética creada a medida de los cambios que se impulsaban con la revolución industrial.

⁸¹ Al pobre se le veía como inferior, como un salvaje sin educación y la asistencia buscaba no solucionar la pobreza sino sus manifestaciones más miserables. Eran responsabilidad de los pudientes, ya que eran incapaces – según los ilustrados de la época – de responsabilizarse de sus propios actos ni regir su propia vida. “Sólo eran materia prima humana en condiciones de ser procesada para recibir la forma correcta; muy probablemente, y al menos por largo tiempo, serían víctimas del cambio social: los objetos, no los sujetos, de la transformación racional de la sociedad que estaba naciendo” (Bauman, 2000, pp. 24-25). La ética del trabajo era sólo un eje de ese programa moral y educacional que se busca difundir, era parte de un proceso civilizador.

La ética del trabajo no era más que una pauta de comportamiento. Lo importante para los reformistas era que los sujetos se comportaran conforme a las exigencias de la ética del trabajo; si los sujetos amaban o no su trabajo o si se sentían ennoblecidos o no, era algo que en verdad no le importaba demasiado al capitalista. La situación en que estaban los mendigos o internos en hospicios para pobres les llevaba a aceptar las condiciones de la ética del trabajo independiente de si la hubiesen o no internalizado. Se generaba así una situación en que la mano de obra no tenía elección. Por otro lado, el trabajo se hacía cada vez más precario para que el trabajador tuviese sólo lo necesario para mantenerse en el día y se hiciera dependiente del trabajo limitándole sus posibilidades de elección de forma de vida a nada.

Así tenemos dos situaciones en las que el sujeto no tiene elección alguna. “En ambos casos, sin embargo, se corría un riesgo. En última instancia – gustara o no – se apelaba a las facultades racionales de los trabajadores, aunque fuera en una forma sumamente degradada: para ser eficaces, ambos métodos necesitaban que sus víctimas fueran capaces de pensar y calcular. Pero ese pensar podía convertirse en un arma de doble filo; más bien, en una grieta abierta en ese elevado muro, a través de la cual podían colarse factores problemáticos, impredecibles e incalculables (la pasión humana por una vida digna o la aspiración a decir lo que se piensa o se siente) y escapar así al forzado destierro” (Bauman, 2000, pp. 31-32) Por lo tanto, se recurrió también a la coerción física.

Como ya se ha señalado, la ética del trabajo fue un invento europeo, no se trata de algo universal. “La mayoría de los historiadores estadounidenses comparten la opinión de que no fue la ética del trabajo, sino el espíritu de empresa y la movilidad social ascendente, el lubricante que aceitó los engranajes de la industria norteamericana. El trabajo, y la constante dedicación al trabajo, fueron considerados casi desde un principio, tanto por los inmigrantes como por los obreros nacidos en los Estados Unidos, como un medio antes que un valor en sí mismo, una forma de vida o una vocación: el medio para hacerse rico y, de este modo, más independiente; el medio para deshacerse de la desagradable necesidad de trabajar para otros” (Bauman, 2000, pp.38-39).

Cuando la promesa de futura independencia y la ética del trabajo perdieron su eficacia, fue el incentivo material al sometimiento obediente al trabajo asalariado en la fábrica lo que funcionó como mecanismo para asegurar la realización de las tareas por parte del obrero. Es decir, el trabajo como medio de ganar dinero. “Aquello que al principio de la sociedad industrial había sido un conflicto de poderes, una lucha por la autonomía y la libertad, se transformó gradualmente en la lucha por una porción más grande del excedente. Mientras tanto, se aceptaba tácitamente la estructura de poder existente y su rectificación quedaba eliminada de cualquier programa. Con el tiempo, se impuso la idea de que la habilidad para ganar una porción mayor de excedente era la única forma de restaurar la dignidad humana, perdida cuando los artesanos se redujeron a mano de obra industrial. En el camino quedaron las apelaciones a la capacidad ennoblecedora del esfuerzo en el trabajo. Y fueron las diferencias salariales – no la presencia o la ausencia de la dedicación al trabajo, real o simulada – la vara que determinó el prestigio y la posición social de los productores” (Bauman, 2000, p. 40).

Estos elementos, la ética del trabajo, la transformación de la estructura de las relaciones laborales y las instituciones sociales en las que estas se enmarcaban, son los que generaron una sociedad de productores. Se trata de una sociedad organizada en torno a la producción. Si bien es cierto, esta importante transformación en el trabajo como institución social trajo importantes cambios en el plano concreto⁸², lo que destaca aquí es un cambio de institucionalidad que responde a un nuevo modelo de sociedad, la sociedad de productores.

⁸² El trabajo propiamente tal cambia en diversos aspectos. Antes la casa era el lugar del trabajo, era en ese espacio donde se producían los bienes para la subsistencia y un excedente que podía ser intercambiado con otros productores. Hasta mediados del siglo XVIII, la casa era el centro físico de la economía, el trabajo era, principalmente, familiar y de subsistencia, distribuido entre los miembros de la familia, cuyos excedentes, en caso de haberlos, se intercambiaban en mercados altamente regulados socialmente. Ello cambia con el surgimiento de la fábrica, lo cual produce cambios en la institución social de la familia al situar el trabajo, fuente de alimento, fuera de la casa y el hogar, y al convertirlo en fuente individual de ingreso del sujeto responsable ahora de la principal fuente de ingreso familiar.

La tierra era la fuente de riqueza y existían relaciones de servidumbre. La nueva organización de la economía y su masificación produjo un giro en la lógica de producción. De producir para subsistir se produce para acumular riquezas, ganancias. En este nuevo escenario la fábrica es el lugar del trabajo por excelencia, un lugar distinto de la casa. Se produce entonces la disociación del lugar de trabajo (y producción de bienes) con el lugar en que se vive. Esto también transforma de manera importante las relaciones de trabajo que, de relaciones más personales y de convivencia, lealtades, y en muchos casos vínculos familiares, pasan a ser relaciones más distantes con concentraciones de una masa creciente de proletarios disciplinados por la fuerza

La sociedad de productores, una sociedad aparentemente del trabajo, se creó fuera del mundo del trabajo. Es más, es esta sociedad de productores, o los esfuerzos que permitieron su génesis, lo que finalmente definió el lugar del trabajo, así como su nueva estructura, para que, dentro de su lógica, siguiera cumpliendo con el rol de transformar a la naturaleza y repartir, en la sociedad, aunque no necesariamente entre todos ni en partes iguales, lo producido en el proceso de transformación de la naturaleza.

y fuertemente explotados: Esto es importante ya que en estas circunstancias lo que cambia también son las unidades productivas en el trabajo. Antes, en los modos de producción preindustrial, toda la familia participaba, como unidad productiva – y reproductiva – en su subsistencia y sostén material. En cambio, a lo largo del desarrollo del capitalismo, lo que se ha podido ver es una redistribución de roles en que hay una unidad productiva individual (el trabajador) que trabaja en un espacio distinto de la casa, sin la participación de la familia en el proceso productivo, a cambio de un salario para el sostén propio y familiar, mientras que la mujer se encargaría del trabajo de reproducción en el hogar, quedando fuera del proceso productivo y a cargo exclusivo de la crianza de hijos y mantenimiento del hogar. De modo similar ocurre en los talleres de artesanos. Se introduce así, y se fija la relación laboral normal, la cual será esculpida por los hechos históricos hasta alcanzar su mayor apogeo en los “30 años gloriosos” (1945 a 1975) en Europa, realidad no necesariamente representativa del resto del mundo.

Este cambio de espacio se traduce entonces en cambios en la relación laboral. El cambio en la relación laboral, en la naturaleza del vínculo, implica que cambien también los actores. En el caso del trabajador, la fábrica necesitó obreros capacitados para manejar maquinaria y que incorporasen nuevas destrezas y conocimientos (por ejemplo la alfabetización). Para lograr esto es que – en particular en el siglo XX – se diseñaron políticas de educación para extenderla a todos los sectores de la sociedad, con el fin de generar futuros trabajadores aptos para laborar de modo más eficiente en la fábrica. Es una lógica que aún persiste en las políticas laborales y de educación. Ya no existen las lealtades ni la convivencia de estilo familiar que existía en el antiguo taller, sino más bien una relación de vigilancia en que ninguna de las partes confía en la otra, en que se sienten ajenos al otro.

Asociado a lo anterior, notamos que con el inicio de la revolución industrial se dio origen a otro cambio importante: junto con separarse el lugar del trabajo mercantil del lugar del trabajo doméstico, se produce una tajante separación entre el tiempo de producción y el tiempo doméstico, los cuales se encontraban entrelazados sin distinguirse con gran claridad una jornada de trabajo de una extra laboral. Se produce también la escisión de roles por género, como la que ya se ha descrito. Los medios de subsistencia se obtenían en el intercambio mercantil (o sea, se compraban) con un salario obtenido del trabajo realizado (valor de la fuerza de trabajo).

El espacio laboral y el tiempo laboral quedan entonces separados del espacio y tiempo doméstico. De este modo, en el capitalismo naciente, el productor directo (ahora el proletario) no sólo dejó de ser el dueño de los medios de producción que utilizaba para producir sino que además ha dejado, en ese entonces, de ser dueño de su propio tiempo. El obrero no podía decidir en qué momento del día trabajar ni darse espacio de tiempo para otras actividades que quisiera realizar. Sin poder hacer su horario, comienza a estar sujeto a una rígida y pesada jornada de trabajo no elegida por él y que escapaba a sus costumbres. Tenemos aquí otro cambio en la regulación de las relaciones laborales que desconcierta a una de las partes, al obrero, al trabajador, ello porque se presenta como algo ajeno a sí, como algo impuesto.

10. *La consolidación del Mercado de trabajo.*

“La consolidación de la vieja economía, desde el último tercio del siglo XIX hasta el estallido de la crisis de 1929, modificó la conformación de las sociedades en las que este proceso tuvo lugar. Dichas sociedades se urbanizaron y las ciudades que surgieron junto a los sistemas industriales abrieron espacios de consumo cada vez más diversificados” (Zapata, 2001, p. 104). “En relación al trabajo, los cambios más relevantes son los que han afectado al modelo de desarrollo basado en el predominio de la industria. Esta etapa de las sociedades capitalistas se caracterizó por el crecimiento del empleo industrial, orientado por una política pública que buscaba alcanzar el pleno empleo para sus ciudadanos, y un esquema productivo basado en la producción en masa y en el trabajo de los obreros concentrados en grandes fábricas” (Aguilar, 2001, p. 3).

Producto de lo anterior, se instaló, como ya se mencionó más arriba, una sociedad de productores. En esta sociedad, el lugar central de la organización social es ocupado por la producción. El trabajo es, aquí, el mecanismo que liga al sujeto con la sociedad a través de la posibilidad cierta y concreta de conectarlo con el mundo de la producción, vale decir, con la estructura social. Estas estrategias de organización del trabajo responden siempre al modelo de economía de mercado, donde la fuerza de trabajo es una mercancía regulada por el sistema de precios, la oferta y la demanda.

Aquí opera la ética del trabajo con su doble función: fomentar el trabajo y definir quien merece ayuda social; y el sujeto trabajador, ya inserto en la lógica mercantil, busca obtener dinero a través de la venta de su fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo es un medio para conseguir el fin último de obtener dinero. La ocupación de ciertos puestos de trabajo, el oficio asociado a ellos, y la alta correlación entre oficio, profesión y puesto de trabajo ocupado genera, entre muchas cosas, identidades laborales. Este es uno de los factores que hace considerar al trabajo como elemento central en la vida del sujeto y en el orden social.

10.1. La organización del trabajo en la industria.

Pese a haberse instalado un sistema de mercado autorregulado y una ética del trabajo, pese a ser la industria el elemento central en la producción de mercancías para las sociedades y definir el progreso social, el proceso no se puede dar por acabado. La nueva sociedad industrial tiene a capitalistas y obreros en primera escena, un naciente pero aún pequeño sector servicios con deseos de crecer, y un aumento de la productividad que se presenta ante todos como la promesa de un mundo mejor, al menos a nivel discursivo, para todos los que pueden escuchar. El capitalista tiene control de los medios de producción, la burguesía ha logrado generar los mercados y se ha conseguido instalar un orden acorde a dichas pretensiones a nivel internacional⁸³ al hacer posible el comercio e intercambio entre países con la creación del patrón oro.

Pero este progreso no podía considerarse completo si no se tenía control del proceso de trabajo al interior de la fábrica⁸⁴, conocimiento que en los primeros momentos de la

⁸³ “La civilización del siglo XIX descansaba en cuatro instituciones. La primera era el sistema de balance de poder que durante un siglo impidió el surgimiento de una guerra larga y devastadora entre las grandes potencias. La segunda era el patrón oro internacional que simbolizaba una organización peculiar de la economía mundial. La tercera era el mercado autorregulado que produjo bienestar material sin precedente. La cuarta era el Estado liberal. Clasificadas de una forma, dos de estas instituciones eran económicas y dos políticas. Clasificadas de otra forma, dos eran nacionales y dos internacionales. Entre ellas, todas estas instituciones determinan los lineamientos característicos de la historia de nuestra civilización” (Polanyi, 2003, p. 49). El patrón oro conseguía llevar el mercado interno a nivel internacional. El mercado autorregulado era lo central. “La clave del sistema institucional del siglo XIX se encontraba en las leyes gobernantes de la economía de mercado” (Polanyi, 2003, p. 49).

El liberalismo económico “solo en el decenio de 1820 denotaba los tres lemas clásicos: que la mano de obra debía encontrar su precio en el mercado; que la creación de dinero debía someterse a un mecanismo automático; que los bienes debían fluir libremente entre los países, sin obstáculos ni preferencias; en suma, los lemas del mercado de mano de obra, el patrón oro y el comercio libre” (Polanyi, 2003, p. 190). También supone el laissez-faire. Los tres lemas forman un todo. Era todo o nada.

Sin embargo, se debe tener presente que frente al surgimiento de una economía de mercado, se generaron mecanismos que se oponían a la autorregulación, tales como el proteccionismo económico, la asociación de empresas y la de trabajadores, etc. “La dinámica de la sociedad moderna estuvo gobernada durante un siglo por un movimiento doble: el mercado se expandía de continuo, pero este movimiento se vio contrarrestado por otro que frenó la expansión en direcciones definidas. Tal movimiento contrario era vital para la protección de la sociedad, pero en última instancia resultaba incompatible con la autorregulación del mercado, y por ende con el propio sistema de mercado” (Polanyi, 2003, p. 185).

⁸⁴ Lo que aun no obtenía el capitalista, y que le era preciso obtener para controlar del todo el proceso de producción era el conocimiento del proceso de trabajo llevado a cabo por el obrero, ya que en un principio las fábricas funcionaban como grandes talleres, o como muchos talleres juntos en un mismo lugar, y eran los trabajadores los que podían controlar el tiempo en el cual la mercancía era producida gracias a la posesión de ese conocimiento. El obrero, tras la disolución de los gremios y talleres guardaba receloso su conocimiento, transmitiéndose este de generación en generación al interior de cada familia (Coriat, 2001). A pesar de no

industria estaba en manos de obreros cualificados (o ex artesanos). Sólo ese control del tiempo y del conocimiento del oficio podía asegurar que la transferencia de la mercancía fuerza de trabajo a cambio de dinero fuese completa.

Corre el siglo XIX. El capitalista cree ver en la máquina una solución al problema del oficio. Uniendo capital y ciencia se esperaba reducir la labor del obrero a la vigilancia de las máquinas, es decir, reducir la calificación necesaria para trabajar y así poder tener más control de su quehacer. La máquina tenía entonces, además de beneficios económicos, la capacidad de regular y someter a los trabajadores. Pero el trabajador, otro artesano y ahora obrero, aun no perdía el control del proceso de trabajo. Receloso del conocimiento, éste no lo compartiría ni con el campesino poco calificado en las labores de producción de mercancías ni menos aún con el capitalista. El capitalista debía ingeniar métodos⁸⁵ eficaces para controlar todos los aspectos del trabajo como actividad y, por ende, perfeccionar el mercado de trabajo ya instalado.

poder decidir su propia jornada de trabajo ni elegir el lugar en que acabaría desempeñando ese trabajo, el nuevo obrero – el que venía de los talleres y que era antes protegido por los gremios, no el proveniente del agro – siendo poseedor del conocimiento del oficio podía controlar el ritmo de producción, la velocidad en que se producían los bienes. Eso les daba a los obreros más capacitados poder como colectividad.

Este era un beneficio del cual disponían los más cualificados – es el caso de los que antes trabajaban en el taller y formaban parte de un gremio, siempre celosos con su conocimiento, y no así con los campesinos que no contaban con un saber que les diera acceso a una posición privilegiada y de poder en la industria, y quienes finalmente pasaron a ocupar la posición de obreros sin calificación – que les servía como arma de negociación y protesta (explícita o implícita) y como herramienta de poder de los sindicatos. Esto ocurre durante el siglo XVIII hasta mediados del XIX. Así se manifestaba la resistencia obrera. En Estados Unidos este celo de transmitir el oficio y la organización obrera expresada en el sindicalismo de oficio, significaron, combinados, un obstáculo para la acumulación de capital; el capitalista se veía forzado a negociar con estos sindicatos obreros y aceptar condiciones que ellos imponían. Sin embargo, de estos grupos quedan excluidos los obreros sin calificación (que en su mayoría eran ex-campesinos desprovistos de sus tierras y por lo cual no contaban con calificación para desarrollar manufactura).

⁸⁵ Para esta lucha contra la resistencia obrera desde el oficio también se utilizaron a los niños, puesto que sus cuerpos serían más eficaces en el arreglo de problemas en la maquinaria; pero también era visto el trabajo infantil como una inversión a futuro ya que esto consistía en formar a los disciplinados y constantes obreros del mañana que no tendrían hábitos de flojera. Además, frecuente fue el uso de ‘destajistas’, concedores del oficio que se encargaban de reclutar trabajadores, organizarlos y vigilarlos.

10.2. El control del proceso productivo

Para una existencia real y completa del mercado de trabajo es necesario que la fuerza de trabajo estuviese presente en el mercado, disponible su adquisición para que el comerciante y capitalista generaran mercancías. Todo, incluso el trabajo, debía estar disponible como mercancías en el mercado. Sin embargo, no sirve que la fuerza de trabajo esté disponible *a medias*, o que lo esté en una medida incompleta y escape a la posibilidad de calcular su uso y cantidad. La resistencia del obrero expresada en el recelo con su conocimiento hace que la mercancía fuerza de trabajo escape parcialmente de las manos capitalistas. Las horas trabajadas no son medida suficiente para asegurar el cálculo de lo que podría producir un obrero en una cantidad de tiempo de trabajo.

Encontrándose entonces el mercado de trabajo incompleto, no queda al empresario otra alternativa que asegurar ese control, para que realmente la fuerza de trabajo se encuentre como mercancía en el mercado. Y la respuesta al dilema nace en EEUU, aplicándose a inicios del siglo XX. Se trata de la organización científica del trabajo. Taylor da un golpe decisivo a la resistencia del obrero, al quitarles el monopolio del conocimiento y control de los tiempos del oficio⁸⁶. Taylor ve que el control y conocimiento de los modos operatorios industriales son propiedad exclusiva del obrero y es este monopolio lo que permite al obrero controlar los tiempos de producción. Taylor «se daba cuenta» que al aumentar la productividad aumentaría la acumulación de capital. Para ello había que acabar con la pereza del obrero de oficio y con su organización sindical, obstáculos a ese

⁸⁶ Conseguido el objetivo, el obrero de oficio pierde el monopolio de ese saber, el cual es descompuesto en partes que pueden ejecutar obreros sin calificación. Las nuevas formas y organización del trabajo en la fábrica permiten intensificar ese trabajo logrando mayor rendimiento, lo que se traduce en mayores ganancias para el patrón (el capital). El control de los modos operatorios permite ahora tener control sobre los tiempos de producción. Ello da pie a la producción en masa y a un aumento de la acumulación de capital. Así es como en EE.UU. nace la cadena y la idea de línea de montaje. Una cinta transportadora traslada las piezas y paso a paso los obreros van armando el producto hasta quedar listo al final de la línea de montaje. Así disminuyen los tiempos muertos y se controla también el ritmo de trabajo. “En el origen de la cadena, violencia calculada, sistemáticamente aplicada contra el trabajo de los hombres, ese sueño original del capital en busca del movimiento perpetuo de la fábrica. La producción de flujo continuo, piedra angular de todos los sistemas de organización del trabajo, nace en América (Estados Unidos) como era de esperar” (Coriat, 2001, p. 38). La línea de montaje exigió, como condición técnica de funcionamiento, la especialización de producción de piezas de fabricación. Será Ford quien desarrolle ampliamente esto: máquinas especializadas en una sola operación. Aumenta entonces la velocidad del trabajo. Con la producción en serie – posible con el logro de Taylor de eliminar el monopolio del conocimiento del oficio – la velocidad de trabajo era ahora controlada por los patrones. Esto abre paso al desarrollo de la producción en masa, y con ello al obrero masa.

incremento de acumulación. Nace asimismo la llamada organización científica del trabajo que apunta a estos objetivos. Conseguidos el conocimiento del oficio y el control de los tiempos de trabajo, se abre paso para la producción en masa, y por ende, del obrero masa⁸⁷.

La organización científica del trabajo, impulsada por Taylor, y perfeccionada por Ford⁸⁸, lleva a una parcelación⁸⁹ del trabajo. Esta parcelación potencia la definición de la fuerza de trabajo como mercancía ya que el sujeto requería menos cualificación para ser obrero en la industria. Es más fácil entrar al mercado de trabajo a vender mano de obra, lo cual satisface una industria cuyo crecimiento depende de una necesidad de implementación de fuerza de trabajo creciente⁹⁰. El salario, tanto para Taylor como para Ford⁹¹, deja de ser

⁸⁷ Se trata de un trabajador no cualificado (mayoría entre los asalariados) que poseía ciertas destrezas pero que no eran reconocidas. Ello porque no era conocedor del oficio. La mayor parte de su existencia se explica por un crecimiento de los inmigrantes en las naciones más florecientes (como Estados Unidos.), la llegada de población del sector rural, y por un aumento de la participación femenina en el trabajo asalariado en labores de escasa calificación. Bien se puede suponer que el obrero masa, resultado de la parcelación del trabajo, fue en un instante solución a los problemas de mucha gente que de otro modo le habría sido imposible entrar al selecto grupo de los conocedores del oficio, implicando para los menos cualificados una oportunidad de ingreso personal o de aumento del ingreso familiar.

De este modo se genera un aumento en la distinción entre trabajador cualificado y no cualificado, experimentando este último un incremento cuantitativo importante. De ahí que la fuerza de trabajo del obrero, si bien conserva netamente su valor de uso, pierde valor de cambio, lo cual se traduce en una disminución de los salarios, o bien, mano de obra más barata para los empleadores.

⁸⁸ Ford introduce la línea de montaje. “Desde el punto de vista de la organización del trabajo, la producción fordista vino a complementar los esquemas aplicados en base a las ideas de Taylor, quien hacia fines del siglo XIX había creado la denominada Organización Científica del Trabajo, sustentada en el control del tiempo y movimiento mediante una fragmentación del proceso de trabajo en una serie de tareas parciales que permitían profundizar su división técnica y social” (Aguilar, 2001, p.3).

⁸⁹ Con la línea de montaje y sus perfeccionamientos se produjo también una parcelación del trabajo donde cada parte se especializa en una determinada “subfunción” en estas subdivisiones del trabajo realizado; y también permitió una mayor eficacia en la vigilancia del trabajo y aumento de eficiencia en la producción, producto de un mayor control del proceso. “Mediante el uso del cronómetro Taylor dividió la tarea de todo trabajador en las partes visibles más pequeñas que se puedan identificar, para, a continuación, medir cada una de ellas para averiguar el mejor tiempo posible bajo las condiciones óptimas de sus prestaciones... Mediante el cálculo de los tiempos medios y de los mejores tiempos a emplear podía definir las cargas de trabajo que correspondían a cada puesto, lo que permitía poder hacer recomendaciones sobre dónde introducir cambios en el proceso que permitían ahorrar preciosos segundos e incluso milésimas de segundo” (Rifkin, 1997, p. 75). Ello hizo que tomara menos tiempo la preparación del obrero. Esta parcelación está dada por un aumento del maquinismo; haciéndose sentir la influencia de las tecnologías en el proceso de trabajo.

⁹⁰ Este es un aspecto que se presta a cuestionamientos; ello por el hecho – de acuerdo con Rifkin – de que los avances tecnológicos y nuevos desarrollos organizacionales que suponen el fordismo provocaron a inicios del siglo XX un aumento esperado en la productividad, aunque también un declive en el número de trabajadores necesarios en la industria.

⁹¹ Taylor hablaba del salario justo. Esto tenía por finalidad luchar contra el oficio. Con ello rompe en parte con la lógica de pagar salario que sólo permitan la reproducción física justa de la fuerza de trabajo (darle lo que necesita para subsistir un día por jornada de trabajo ejecutado) que predominaba anteriormente. El salario justo era un modo de seducir al obrero para que no adscribiera al sindicato y evitar así la resistencia de éste. De este modo, “se efectúa aquí una especie de deslizamiento, de objetivación del salario. De simple

un simple medio de mantener vivo al obrero, y pasa a ser un mecanismo de estímulo para éste, una especie de oferta de mayor bienestar futuro. Desde el punto de vista del capital, el salario dejaría de ser un medio de sometimiento (porque permite al obrero vivir al día) pasando a ser el mecanismo que permite la existencia de mercado laboral suficiente para encontrar la mercancía fuerza de trabajo, la que necesitaban en grandes cantidades para el crecimiento de sus industrias.

10.3. Más fuerza de trabajo, más consumo, ¿más bienestar?

La racionalización del proceso de trabajo en la fábrica y la industria trajo una mayor productividad. No se hizo mucho caso de la necesidad que veía Ford de aumentar los salarios de los obreros para generar más mercado. Aumenta así la producción en serie masificándose gracias a los aumentos de productividad, pero no ocurre lo mismo con la capacidad de consumo. Ello desembocará finalmente en la crisis económica (por sobreproducción) de fines de la década de 1920 y principios de la siguiente. Una solución a esto la pone Keynes quien aboga por la intervención del Estado y por el aumento del consumo para que se siga produciendo y no se detenga la economía.

El sistema había conseguido aumentar el ritmo de producción; lo que quedaba por hacer entonces era incrementar de manera equivalente el ritmo de consumo⁹² de los bienes

instrumento de estímulo al trabajo, se convierte en instrumento de reproducción del trabajador. Y si se convierte en eso, si sufre esa metamorfosis, es porque la incorporación al trabajo, el establecimiento de la relación salarial misma dependen de eso” (Coriat, 2001, p. 53). Por otra parte, un salario justo, mayor respecto al que era usual, permitía la permanencia de los trabajadores en la fábrica. Ford introduce el sistema “five dollars day” que busca mantener a los trabajadores en la fábrica e imponer pautas de trabajo y morales (dentro y fuera del trabajo), aumentando el éxito de la cadena y la línea de montaje, a la vez que aumenta la productividad. “Producción sobre una base capitalista de bienes de uso necesarios, ruina del equilibrio doméstico y ampliación de la esfera del salariado aparecen así como fenómenos ligados, inherentes y necesarios al funcionamiento del nuevo esquema de acumulación del capital que resulta de las grandes racionalizaciones del proceso de trabajo. Más allá del nivel del salario, se trata de problemas de conjunto, concernientes al modo de consumo productivo y de reconstitución de la fuerza de trabajo obrera” (Coriat, 2001, p. 64).

⁹² Hay que señalar que aquello de subir los niveles del consumo no era tarea fácil, pues los trabajadores, regidos por una ética del trabajo y la ética protestante, eran poco entregados a prácticas hedonistas. Por otro lado, nadie cambia de un momento a otro sus prácticas de consumo. En el caso estadounidense, ello requirió de un trabajo de marketing importante, de reorientación de la lógica publicitaria orientada a la oferta de estatus, entre otros; aunque sin duda el factor que más ayudó en este caso fue la generación de créditos para

producidos. Esto porque el crecimiento de tipo taylorista-fordista se basaba en la combinación de producción de masa y consumo de masa. Una alta productividad generaría alta demanda si la primera está acompañada de un alza de salarios que permita el incremento del poder de compra. A eso apuntan las políticas propuestas por el economista. Se trata así también de regularizar la racionalización de la producción y los efectos que esta racionalización tenía en la sociedad. Ello llevará, en Europa al menos, a que el salariado alcance el máximo status de su historia⁹³, ya que aquel que vende su fuerza de trabajo, lo podrá hacer en buenas condiciones, constituyendo una amplia mayoría con privilegios y protecciones (según el salario de cada cual, por cierto). En este momento, el trabajo es visto como empleo, y es el pleno empleo la preocupación de los gobiernos en los Estados benefactores.

Tras el fin de la Segunda Guerra Mundial comienzan en Europa lo que se ha denominado “los treinta gloriosos”⁹⁴. Se trata de un periodo de importante crecimiento basado principalmente en un modo de desarrollo taylorista-fordista cuya división del trabajo generaba crecimiento cuando la producción era estandarizada, en serie y en grandes cantidades. Ello ayudaba a que la economía creciese y aumentasen los salarios que aseguraban un incremento de la demanda, etc. La presencia del Estado se manifestaba en la regulación del mercado del trabajo con protecciones necesarias de los trabajadores⁹⁵.

los consumidores, crédito que permitía a cualquier comprador obtener hoy y pagar después, a plazo. Todo ello contribuyó a generar una psicología de consumo masivo favorable a una producción masiva.

⁹³ Es en el momento en que el desarrollo industrial alcanza su máximo apogeo y potencia, lo que permite luego condiciones de pleno empleo y protección social del trabajador además de la protección del industrial nacional frente a la competencia externa, que se producen mejoras de la condición laboral al interior de las naciones (principalmente en Europa, con el Estado de bienestar). Es el momento de leyes laborales dignas, fortalecimiento de la organización sindical y un empleo estable que permite una trayectoria laboral pareja y segura, con escasas interrupciones en las que cada sujeto contaba con protección social (al menos en Europa, puesto que en América Latina, si bien algo de eso hubo, no alcanzó nunca semejante calidad, y los beneficios eran para algunos sindicatos que se encontraban en estrecha relación con el aparato Estado).

⁹⁴ Se le llama así a la treintena que se extiende desde 1945 a 1975 y que se caracterizó por un importante crecimiento de las economías europeas y estadounidense. Este importante crecimiento hizo posible la instauración, en Europa, del Estado de bienestar. El crecimiento económico favoreció al Estado en términos de recaudaciones, con lo que pudo hacer generosos subsidios sociales. Por otro lado, casi toda la población económicamente activa (PEA) estaba empleada (situación denominada, en economía, de pleno empleo, en que la población desempleada no supera el 5% del total de la PEA). Fue un periodo de bonanza que permitió regular el trabajo (el cual estaba más protegido con, por ejemplo, medidas como el salario mínimo, etc.), gracias a la importancia de los sindicatos y de políticas socialdemócrata. Esto garantizaba la existencia de empleos “para toda la vida” y un apoyo estatal para la reinserción al mercado del trabajo en caso de quedar eventualmente desempleado, entre muchos otros beneficios sociales.

⁹⁵ Que en importante medida son producto de constantes luchas a través de la historia.

No cabe duda que la condición salarial aumenta en cuanto a su status, privilegios asociados y masificación (hablando aquí del sector formal). Es esta etapa en el siglo XX, donde – en particular Europa y EEUU, regiones donde el capitalismo alcanza su mayor esplendor – se consolida mayormente los mercados de trabajo en cuanto tales, como *lugares* donde se intercambia la mercancía fuerza de trabajo. Ello supone la consolidación de un vínculo laboral con una regulación clara y definida de las condiciones propias del puesto de trabajo⁹⁶. A su vez, a fines de los «treinta gloriosos» surgen nuevos sectores en la economía y se consolida paulatinamente el sector servicios, como anexo a la producción industrial y potenciador de la misma. El mercado de trabajo deja de ser tan solo el mercado de mano de obra de actividades asociadas al trabajo manual, y la llamada clase obrera pierde protagonismo frente al montón de nuevas funciones intermedias y clases medias que inundan, con mayor prestigio que el mismo obrero, al mercado laboral.

10.4. Terciarización de la economía y diversificación del mercado de trabajo

Generalmente, sea por un asunto de ideología o por ser históricamente importante, se suele hablar principalmente del mercado de fuerza de trabajo obrera. Sin embargo, en el siglo XX (desde los años sesenta) la economía se caracteriza por un creciente sector servicios⁹⁷, trabajos que no están directamente relacionados con la producción de

⁹⁶ Es lo que se ha llamado relación laboral normal, tipo de vínculo propiciado por condiciones favorables, principalmente el pleno empleo. Sin embargo, se verá su carácter transitorio, y el hecho de que “lo que trasciende en el tiempo es que la relación laboral normal es un acuerdo social que tiene la función de garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo en condiciones normales (lo que es normal varía con el desarrollo económico, social y cultural de cada sociedad), objetivo por lo cual las relaciones laborales se someten a una regulación, vale decir, a la aplicación de normas socialmente establecidas” (Yáñez, Medel, Díaz, 2001, p. 94).

⁹⁷ Aunque en este escrito consideramos el sector servicios como una categoría válida para tratar, hay quienes no le otorgan esta validez. Un ejemplo es Castells, quien señala que “la noción de «servicios» suele considerarse, en el mejor de los casos, ambigua y, en el peor, engañosa. En las estadísticas sobre empleo, se ha utilizado como una noción residual que abarca todo lo que no es agricultura, minería, construcción, servicios públicos o fabricación. De este modo, la categoría de servicios incluye actividades de toda clase, originada en la historia de varias estructuras sociales y sistemas de producción. El único rasgo común de estas actividades de servicios es lo que no son. Los intentos por definirlos mediante algunas características intrínsecas, como su «intangibilidad», opuesta a la «materialidad» de los bienes, han quedado definitivamente desprovistos de significado por la evolución de la economía informacional. El software informático, la producción de videos, el diseño de microelectrónica, la agricultura basada en la biotecnología y demás, y

mercancía, pero que potencian a la misma. De acuerdo con Mingioni (1993), esta expansión del sector servicios ha llevado a que este sector constituya la parte más importante de la economía. Sin embargo, dicha hipótesis es al menos relativizada por observaciones empíricas de Castells (1999b) que evidencian, en el caso de algunas naciones, un importante vínculo con la actividad industrial, lo que hace pensar que el peso que tenga el sector servicios ha de depender de la configuración institucional de cada sociedad, y no de la propia naturaleza de esa zona de la economía ni de una tendencia homogénea de cambio social.

Esta terciarización⁹⁸ lleva a una diversificación – que responde a las necesidades de la industria de entonces – de la fuerza de trabajo disponible⁹⁹. Surgen nuevas profesiones, nuevos oficios, una nueva fuerza de trabajo más compleja en un sistema productivo que se va volviendo complejo con el paso del tiempo y con los avances tecnológicos y organizacionales.

Existe, de acuerdo con Offe (1992), una hipótesis que predomina en las teorizaciones del sector servicios, la cual sostiene que cuando las sociedades industriales alcanzan cierto grado de industrialización, abandonan aquella tendencia y se expanden al sector servicios. A ésta le suceden visiones de mayor alcance, por ejemplo, de sociedades postindustriales. Se tienden a definir los servicios y la sociedad de servicios por lo que no son. Las definiciones existentes son poco satisfactorias e incompletas.

De acuerdo con Offe (1992), el sector servicios viene a ser un conjunto de funciones que se realizan en el proceso de reproducción social, dirigidas a reproducir estructuras

muchos otros procesos críticos característicos de las economías avanzadas, funden de forma inextricable su contenido de información con el soporte material del producto, haciendo imposible distinguir las fronteras entre «bienes» y «servicios»”. (Castells, 1999, p. 233).

⁹⁸ El crecimiento del sector terciario (servicios) es importante en sociedades occidentales altamente industrializadas. Entre sus características, el sector terciario es de:

- Carácter residual: no pertenece a la producción en los campos de obtención y elaboración de materias primas.
- Naturaleza técnico-material: carece de transportabilidad a través del espacio y tiempo, y tiene escaso potencial de aumento de la productividad.

⁹⁹ Esta diversificación abarca también un empleo informal que, particularmente en países en desarrollo como los de América Latina, estaría en crecimiento.

formales¹⁰⁰, formas procedimentales y condiciones enmarcantes de carácter cultural. A través de esto se producen presupuestos y condiciones institucionales y culturales específicas propias de las actividades de producción. “En las sociedades organizadas sobre la base de la economía privada, tales «estructuras formales» del proceso de reproducción social lo son, por ejemplo, la forma de mercancía de los bienes y las fuerzas de trabajo y la propiedad privada de los medios de producción... El objeto de las funciones de protección desarrolladas por el trabajo de servicios no se reduce, en cualquier caso, a esas determinaciones formales fundamentales de la formación social, sino que se extienden a elementos estructurales que a lo largo de su evolución cultural se han convertido en integrantes «evidentes» de un sistema social, como lo son, a título de ejemplo, las normas, expectativas y patrones que se refieren a valores estéticos, al idioma, a las definiciones de salud y seguridad y a cosmovisiones científicas y religiosas” (Offe, 1992, p. 270).

Por otro lado, se trata de un metatrabajo, trabajo reflexivo, trabajo de protección y vigilancia, aseguramiento organizacional de las formas de reproducción social, que no supone superioridad jerárquica en la organización del trabajo y tiene relación de dependencia con la producción de bienes. Los trabajos del sector terciario “tienen que ver con el aseguramiento, la preservación, la defensa, la vigilancia, la garantía, etc. de las formas históricas de tráfico y las condiciones funcionales de una sociedad y sus sistemas parciales. Su característica distintiva es el «mantenimiento de algo»” (Offe, 1992, p. 272).

Los trabajos asociados al sector servicio eventualmente buscarían impedir que algo suceda. “Si los servicios sirven a la protección de las formas de organización social, en tal caso, el trabajo de prestación de servicios se encuentra sujeto en lo esencial a unas determinantes de carácter negativo: por regla general se pueden entender como la evitación de perturbaciones y desviaciones o como el rechazo de riesgos específicos que amenazan la integridad institucional y cultural de un sistema social o sus formas específicas de intercomunicación. Los trabajos de servicios están caracterizados por un «componente de

¹⁰⁰ Reproducción de las estructuras formales se refiere a: mantenimiento de las condiciones físicas de la vida social, de los sistemas normativos culturales y legales, la transmisión y desarrollo de conocimiento y saberes de una sociedad y sus sistemas de comunicación e información; esto implica innovación y adaptación, no es rígido ni estático.

evitación» dominante” (C. Offe, 1992, p. 274). Los riesgos y perturbaciones a minimizar se caracterizan por su incertidumbre (por ejemplo, el hecho de que en cualquier momento – no conocido previamente – se puede presentar. Resultan poco o nada calculable, son azarosos). Por otro lado, se trata de preocupaciones específicas.

Otras características serían – de acuerdo con Offe – que su valor no es calculable y que se aprecia en el momento en que se ha de recurrir al servicio; el cual responde no a algo real sino a la posibilidad de que algo real negativo ocurra, es decir, es en muchos casos una especie de seguro.

En cuanto al mercado de trabajo del sector servicios, ocurren, según Offe (1992) cosas curiosas:

- La renta es conformada con: 1. estabilidad elevada de la demanda de servicios; 2. escasa elasticidad de la demanda (que permite sortear irregularidades).
- En pocos casos depende la renta de los resultados del servicio.
- Algunos trabajos de servicios se caracterizan por la inestabilidad en el ritmo de volumen del trabajo.
- No se puede pagar sólo por prestación: sería socialmente injusto e infuncional pues prácticamente nadie se prestaría para esta clase de trabajos.
- En la gran mayoría de los casos la renta no es retribución equivalente a la prestación. No hay demostración teórica ni práctica (es decir, empírica) de los mecanismos con que se asignan rentas a estos trabajos en lugar de principio de intercambio o rendimiento.
- La renta se asocia a costos de oportunidad en relación al empleo de esa fuerza de trabajo en el sector productivo. “En el caso de que el salario ofertado para los servicios se encontrara por debajo de ese tipo salarial alternativo, habría que contar con el paso de la fuerza de trabajo activa en el sector servicios de la producción” (C. Offe, 1992, p. 279).
- Encontramos también salario político (tanto en nivel como la naturaleza de la retribución), es decir, una renta fijada normativamente.

- Los criterios de reclutamiento (lealtad o aptitud, o que puede ser forzado, como en el caso del servicio militar) obedecen a una lógica político-discrecional.

El sector servicios ha ido evolucionando hasta adquirir la relevancia que hoy le caracteriza, siendo aquel desarrollo un resultado de la necesidad de vigilar y monitorear sistemas de producción cada vez más complejos. “La evolución del sector de servicios de la sociedad industrial capitalista es la suma de las reacciones estratégicas a los riesgos estructurales de una sociedad que, por una parte, presenta un elevado grado de diferenciación, pero, por otra, resulta incapaz de coordinar «espontáneamente» los elementos diferenciados” (C. Offe, 1992, pp. 288-289).

En cuanto a la situación del sujeto que trabaja en el sector servicio se puede observar que es bien particular¹⁰¹ y muy distinta de la situación laboral del trabajador obrero¹⁰². Por un lado, en la mayor parte de los casos tiene más estatus, hay más conciencia

¹⁰¹ De acuerdo con Offe (1992), los trabajadores del sector servicios cuentan con las siguientes características y situaciones:

- Sector servicios implica inestabilidad de la carga, exigencia de «cualificaciones de reserva» y peculiaridades en la fijación de rentas.
- El status en el sector servicios es heterogéneo.
- Factor cuantitativo: necesidad de las sociedades industriales avanzadas, de servicios, deriva en una rápida ampliación del trabajo de servicios; la racionalización económica busca disminuir su extensión; pero la expansión del volumen de trabajo de servicios es políticamente deseable, por lo tanto se promueve.
- Encontramos tendencias organizacionales de racionalización (concentración económica y otras formas de integración del trabajo de servicios) y racionalizaciones técnicas (sobre todo en el ámbito de las tecnologías de la información).
- Estrategias de especialización del trabajo de servicios.
- Aspectos cualitativos: “racionalización técnica somete el trabajo de servicios a las mismas modificaciones que son observables en el ámbito de la producción industrial y que se han descrito mediante conceptos tales como descualificación e intensificación...; la complejidad de las estructuras características de la sociedad industrial y de las correspondientes formas y riesgos vitales hacen crecer sin cesar las exigencias planteadas a los funcionarios en cuanto a «trabajo reflexivo» tanto en el sector público como en el privado” (C. Offe, 1992, p. 301); profesionalización de nuevos grupos y aumento de cualificación; y combinación de los dos anteriores. También se da una polarización de cualificación y descualificación según ámbitos funcionales.
- Hay mercados de trabajo especiales para los servicios.

¹⁰² “Los empleados no venden sus prestaciones a la organización sino que las rinden de manera inmediata como valor de uso” (C. Offe, 1992, p. 320). Los empleados:

- Reciben e imparten instrucciones
- Ocupan posición subordinada, pero con derecho a promocionarse
- Dependientes, pero responsables
- Formalmente subsumidos en el capital, pero no realmente
- Tienen una conciencia típicamente de clase, pero no están dotados de una conciencia de clase
- Trabajadores, pero precisamente «pacientes».

de su necesidad y la formación necesaria para ejecutar labores y ocupar puestos de trabajo asociados es mayor. Los trabajadores del sector terciario comienzan a inundar el mercado laboral, con beneficios propios del asalariado, por lo general mayores que los de los obreros (que fueron quienes abrieron el paso para la consolidación y prestigio de la condición salarial).

Si el trabajo de servicios ha crecido como lo ha hecho se ha de deber a que, como dice Offe (1992), el punto de referencia estratégico del trabajo de servicios es la garantía del orden institucional y de los otros presupuestos necesarios para que tenga lugar el trabajo de producción. Conserva el orden institucional, y vigila que las cosas funcionen. Servicios pueden ser el asegurar de que los obreros entreguen de la manera más efectiva posible su fuerza de trabajo sacándoles el mayor rendimiento posible, también los trabajos de servicios aseguran que nada interrumpa el proceso de producción, reduciendo diferentes clases de riesgos, los que son crecientes en la medida que aumenta la complejidad de los procesos de producción o surgen nuevas necesidades. A su vez, servicios son actividades propias de la reproducción social.

El trabajo de servicios “implica la referencia teleológica de la «garantía», a saber: la orientación estratégica por los riesgos, perturbaciones, irregularidades, inseguridades e imponderabilidades del ambiente natural, técnico y político – que han de ser absorbidos, elaborados y justamente impedidos en su acción perturbadora sobre el proceso de producción – implica el predominio de criterios de efectividad” (C. Offe, 1992, p. 314) (efectividad como capacidad de alcanzar fines que se han asignado en la práctica). Además, preserva e impone presupuestos técnicos, económicos y organizacionales del proceso productivo. Sin embargo, pese a ser un trabajo que garantiza la no ocurrencia de algo, que garantiza cierto orden, método y eficacia de procesos productivos, también está sujeto al incremento de la eficiencia. No obstante, el trabajo de servicios no se puede expandir infinita y eternamente; debe ser siempre útil, y su uso no puede ser desmedido, ello porque “el trabajo de servicios no está precisamente referido sólo de forma reflexiva al trabajo de producción cuyas condiciones administra, sino que, puesto que por sí mismo no produce

rendimientos en términos de mercado, debe alimentarse justamente de los resultados económicos de ese otro tipo de trabajo” (C. Offe, 1992, p. 319).

Finalmente, hay que señalar, como gran diferencia respecto de la extracción y de la producción, que “el resultado del trabajo de servicios es no-material; no resulta posible transportarlo ni almacenarlo; el trabajo de servicios no resulta accesible a la racionalización técnica ni organizacional, o en cualquier caso lo resulta en menor medida que el trabajo productivo; no es posible medir su productividad, razón por la cual tampoco se puede controlar la observancia de las normas de productividad; el trabajo de servicios (en el sentido de la economía de la política clásica, incluso de la del propio Marx) no es «productivo», etc.” (C. Offe, 1992, p. 339). Esto hace que su racionalidad, que los criterios que le gobiernan sean diferentes de los que gobiernan al trabajo productivo, a pesar de que el sector servicios depende de la producción de mercancía y de la extracción de materia prima.

Este sector servicios entra al mercado laboral producto de una tendencia de las sociedades a ubicar bajo el concepto de trabajo a diferentes actividades de la reproducción social, por lo que diferentes acciones pasan a ser consideradas trabajo; cada vez más ámbitos de la vida humana pasan a ser entendidos como trabajo y son encorsetados bajo la figura de la relación laboral salarial (Méda, 1998). Sin embargo, este sector servicios, que generó mucho empleo de las características ya descritas, se vería amenazado por la automatización de algunos procedimientos en muchas empresas e industrias, de acuerdo al planteamiento de Rifkin (1997), autor que sugiere que ya no se puede confiar al sector servicios ser un motor de la economía de una nación (refiriéndose a Estados Unidos) ni pensar en dicho sector como respaldo de la economía para generar puestos de trabajo. Ello porque el desarrollo tecnológico puede sustituir muchas tareas¹⁰³ de servicios que

¹⁰³ Apoyado en ejemplo de un limitado tipo de servicios como los que ofrecen operadoras, centros de llamadas, cajeros automáticos, etc. Rifkin Señala que “la reingeniería y las nuevas tecnologías de la información transforman, sensiblemente, la naturaleza del trabajo en el primer centro mundial de servicios. Mientras que las industrias del sector de servicios experimentan rápidos crecimientos en la productividad y en los beneficios, lo consiguen con un menor número de trabajadores. Nueve de cada diez empleos en la ciudad de Nueva York están relacionados con el mundo de los servicios. Muchos de ellos se pierden como consecuencia de los esfuerzos que realizan las empresas... «para aprender cómo producir más con menos empleados».” (Rifkin, 1997, p. 177).

usualmente son llevadas a cabo por seres humanos. Por otro lado, se puede pensar que, dado los cambios sociales que conducen a un mundo cada vez más globalizado, lo que resulta necesario es cambiar la naturaleza de buena parte de los puestos de trabajo de este sector de la economía así como de las regulaciones políticas relacionadas. Como sea, el sector servicios ha sido elemento y consecuencia del desarrollo capitalista, en particular de las sociedades más industrializadas.

11. El desempleo y la nueva transformación del mercado laboral

11.1. Contexto general

La sociedad industrial alcanza un gran desarrollo¹⁰⁴. A este proceso le acompaña la consolidación de la condición salarial y el establecimiento del Estado de bienestar, un Estado fuerte y con gran presencia en los asuntos de interés social, capaz de ejercer soberanía en el territorio. Además, el Estado resulta ser entonces un potente regulador de conflictos. El Estado de bienestar, y las imitaciones que hubo en el mundo, proveía de todas o parte de las coberturas a necesidades básicas del sujeto en un mundo en que todo parece vulnerable y el individuo se sintió más dependiente de la sociedad que de sí mismo.

La economía keynesiana de producción en masa para un consumo masivo (producir grandes cantidades de determinadas cosas) respondía con eficiencia en ese momento de naciescentes clases medias y en que el crecimiento de la industria, de la productividad y absorción de fuerza de trabajo iban de la mano. Se posibilitó entonces la situación de pleno empleo, que dotaba a la sociedad en general de un creciente nivel de consumo, y los pocos que quedaban sin un puesto de trabajo para ocupar, podían ser protegidos por los seguros

¹⁰⁴ “En la vieja economía, tal como opera en Europa y en Estados Unidos desde fines del siglo XIX hasta 1973, el papel de la investigación científica permitió la creación de innovaciones tecnológicas que, para ser rentables, se valorizaron en grandes establecimientos productivos, las fábricas. Esas innovaciones tecnológicas implicaron: (a) el uso de metales (cobre, plata); (b) la necesidad de diversificar las fuentes de energía; (c) el uso de medios de comunicación y (d) la utilización de sistemas operativos que requirieron de una supervisión cada vez más especializada” (Zapata, 2001, p. 103).

sociales que se alimentaban de la riqueza que se estaba generando. Posteriormente sigue a éste un periodo el crecimiento del trabajo de servicios.

El panorama latinoamericano se configuró de manera algo diferente que el europeo, caracterizando a la región una marcada presencia del Estado desarrollista en la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones, en que las empresas se desenvuelven en un mercado ampliamente protegido. “América Latina pasaba en los cincuenta y sesenta por una fase de hegemonía de los pactos nacionales desarrollistas que buscaban consolidar sus procesos de industrialización mediante la sustitución de importaciones. Mientras en Europa se consolidaba el Estado de bienestar, garantizando un amplio mercado interno para la rápida expansión de la industria – favorecida por la intensa modernización tecnológica presentada como razón del progreso social –, en Latinoamérica el Estado aparecía como el principal actor de desarrollo económico, a través de sus políticas públicas e industriales. Estas últimas favorecían y protegían la formación de sectores productivos y, al mismo tiempo, garantizaban la participación estatal en la construcción de una infraestructura de transportes, comunicaciones, energía, etcétera” (Da Silva y Leite, en De la Garza 2003, p. 100).

Esos procesos más o menos favorables no fueron eternos. Al mismo tiempo que los aportes de Taylor y Ford rinden frutos deseables en el modelo keynesiano, estos comienzan a desgastarse debido a que los sujetos obreros masa se van cansando de la rutinización sin sentido que ello implica, entre otros defectos¹⁰⁵. Además, esta no calza del todo con el

¹⁰⁵ A fines de la década de 1960 y comienzos de la década de 1970 empieza a notarse con mayor claridad las fallas de la idea de la cadena y línea de montaje (situación que comienza a hacerse insostenible en la década de 1970). Los métodos de la organización científica del trabajo se hacen más difíciles de aplicar en nuevos sectores al momento en que la demanda en ellos se hace más fluctuante y exige una producción más flexible de mercancías. Por otro lado, este sistema de producción aliena al trabajador, lo cual trae diversas complicaciones en el proceso productivo, cuando manifiestan, los obreros, su descontento de un modo u otro. Una huelga en una parte de la cadena paralizaba a la mayor parte – si no la totalidad – de la compañía, por el efecto en cadena que supone; por otro lado el obrero masa, lejos de lo esperado supone una fuente de resistencia obrera, que no depende del sindicato pero que sigue similares políticas, lo cual puede significar una pérdida del control del trabajador y de su oficio y que no todo tendría que marchar como reloj (esperanza que tenían Taylor y Ford); y por último, la protesta (en el caso de Francia) viene en mayor parte de obreros que llegaron de zonas rurales, justamente los que se esperaba fueran base de esta expansión y éxito de la organización científica del trabajo. “Comenzaron a evidenciarse claras señales de erosión de los elementos básicos del taylorismo-fordismo, “cuando el ritmo de productividad comenzó a disminuir mientras aumentaba el capital fijo per capita, lo que provocó una disminución de la tasa de ganancia y, después de cierto tiempo,

sector servicios, que implica un creciente mercado laboral que no siempre responde a esta lógica taylorista-fordista.

Es así como a mediados de la década de 1970 el modelo basado en una economía protegida por Estados-nacionales fuertes se debilita. La historia comienza a ser testigo de un cambio importantísimo, consistente por una parte de una apertura de la economía¹⁰⁶ hacia el exterior, un cambio en la lógica de acumulación, y, por otra parte, un cambio societal consistente en el tránsito de una sociedad industrial a una de servicios, o bien, de una sociedad de productores a una sociedad de consumidores. Las condiciones que permitían el pleno empleo comenzaron a decaer, o mejor dicho, la relación existente entre los factores que posibilitaban el pleno empleo dejó de existir.

Castel (1997) sugiere que mucho de esta protección y estabilidad que se aprecian en los “treinta gloriosos” se debe a una situación coyuntural más que real. Esa coyuntura permitió el pleno empleo y un Estado fuerte que era capaz de respaldar a los menos afortunados con un suculento seguro social. En el periodo de crecimiento los despidos eran pocos en número y el contrato por tiempo indefinido llegaba a su límite a menudo, pudiendo el asalariado hacer carrera completa en una misma empresa. Lo que resulta

una caída del ritmo de acumulación” (Lipietz y Leborgne 1990:106, citados en Todaro y Yañez, 2004:26). Esta ruptura con las lógicas del modelo taylorista-fordista y el surgimiento de un nuevo paradigma de producción se expresan también en situaciones como una mayor globalización de los mercados que se hacen más complejos, inseguros y dinámicos, y más competitivos, generando situaciones de mayor presión sobre costos, tiempos e innovaciones.

La eficacia de la fábrica es también cuestionada por fenómenos asociados a la resistencia obrera como el absentismo (que obstaculiza la continuidad de la producción), la rotación de personal (es decir, el cambio del obrero de una empresa a otra, inconstancia que se traduce en interrupción de la continuidad en la producción), y la falta de cuidado en la producción (rebeldía en el mismo proceso de trabajo, y se traduce en mayores gastos y menor continuidad de producción para la gran industria). “Declarada o no, manifiesta o latente, la lucha obrera apoyada en fenómenos de resistencia de masa revela la vulnerabilidad inesperada de los modernos aparatos de producción” (Coriat, 2001, p. 129). Sin embargo, no sólo el trabajo repetitivo y parcelado es lo que ha creado aversión al trabajo industrial. Esta aversión afecta también a trabajos del sector terciario y la agricultura, entre otros. Aspectos como la mala calidad de relaciones humanas, salarios insuficientes, poco interés, carencia o limitación de las perspectivas, etc. son también parte del problema. No sólo son las condiciones de ejercicio del trabajo sino además las condiciones de reconstitución y mantenimiento de la fuerza de trabajo las que explican el fenómeno.

¹⁰⁶ En América Latina dicha apertura económica se logra en la década de 1990 (en Chile en la década de 1980, en plena dictadura), tras la oleada de dictaduras que sacudió a la región desde las décadas de 1960 hasta la de 1980, que eliminaron previamente las potenciales fuerzas que se pudieran oponer a dicho proceso. De ese modo, mediante la violencia se pudo mitigar el efecto del impacto provocado entre apertura económica (interés del capital) y la rigidez del Estado-nación (interés político) y del sindicalismo (interés social, o de los asalariados).

entonces cuestionable para aquel periodo de crecimiento es si dicho bienestar se debía a que realmente el trabajador asalariado se encontraba protegido por la legislación de su país¹⁰⁷ o más bien era el resultado feliz de una situación coyuntural del periodo de crecimiento, que se traduce en pleno empleo. Lo cierto es que esto duró desde la década de 1940 a la de 1970, momento en que comenzó a caer, cuando el crecimiento dejó de ser tal y se manifestó con fuerza la amenaza del desempleo abierto (trabajadores con capacidad de trabajar pero sin trabajo) y del empleo precario.

Aquello puso en evidencia que las seguridades pueden ser engañosas si se basan exclusivamente en el crecimiento. En las décadas de 1950 y 1960 el trabajo a tiempo indeterminado era lo normal, se convirtió en norma, pasando por una garantía de empleo, ello porque en un periodo de pleno empleo se cuenta con mucha gente (personal) y escasean los despidos. Además, en ese momento, los procesos productivos requerían de harta mano de obra. Desarmándose aquella constelación de factores favorables, esa garantía desaparece revelando su carácter empírico más que legal.

El contrato indefinido dura mientras no sea interrumpido, y si las circunstancias cambian de manera tal que aumenten las probabilidades de interrupción, cambia el grado de estabilidad y protección que éste proporciona. Por eso – porque en crecimiento no había interrupción al contrato indeterminado – es que en periodo de crecimiento económico el trabajador asalariado contaba, bajo políticas keynesianas y socialdemócratas, con una certidumbre respecto a su futuro laboral, cierto dominio del mismo y la posibilidad de elección y determinación en función de los elementos anteriores. No obstante, su destino estaba ligado a un progreso sobre el cual no tenían ningún control. Castel sugiere entonces que el empleo de por vida y los fenómenos asociados a una relación laboral denominada normal, son cuestión de coyuntura, de acontecimientos empíricos, y no producto del éxito de una intervención humana conciente en la economía, y con las crisis económicas, con el descenso de acumulación de capital ello inevitablemente iba a cambiar.

¹⁰⁷ El autor se refiere principalmente a Francia, pero la interrogante es aplicable a buena parte de los países europeos

Por otro lado, Beccaria respalda dicha posición señalando que “parecería que en un contexto de reducida subocupación laboral resulta más factible que se verifiquen condiciones más favorables para la existencia de puestos [de trabajo] protegidos, para un mejor nivel de bienestar y una distribución más equitativa del mismo. Incluso, constituye un marco que favorece el poder de negociación de los trabajadores y es, por lo tanto, más adecuado para alcanzar acuerdos políticos que favorezcan procesos de redistribución progresiva del ingreso... [pero] no debe perderse de vista que, desde ciertas perspectivas teóricas, se plantea que tal contexto de elevado empleo no se puede mantener por largo tiempo en el sistema capitalista. Ello afectaría la rentabilidad del capital, lo cual derivaría en la recurrencia de las crisis que permiten reconstituir las ganancias (al menos las de cierto segmento del capital). De tal manera, los periodos de persistente rápido crecimiento y alto empleo – como los “años dorados” que se extendieron desde la posguerra hasta la crisis del petróleo en el mundo industrializado – serían más bien excepciones” (Beccaria, 2001, pp. 113-114).

Dicho esto, queda de manifiesto que el empleo estable – protegido por una legislación fuerte y clara que otorga beneficios al sujeto que vende fuerza de trabajo en el mercado formal – amparado por las condiciones ya nombradas es también un resultado de la coyuntura histórica (y al mismo tiempo una construcción social) y no algo natural a lo llamado «relación laboral normal» quedando en evidencia el carácter transitorio de esa realidad.

Por otra parte, un desarrollo tecnológico acelerado, otra característica del momento, posibilitó incrementar la productividad con igual o menor cantidad de fuerza de trabajo¹⁰⁸ lo que permitió un desarrollo para las empresas que fueron luego capaces de crecer lo suficiente en capital y poder como para desbordar los límites del Estado de origen. Por otro lado, “la lógica de la producción de masa orientada hacia productos, es reemplazada por lógicas de especialización direccionadas hacia mensajes, comunicaciones, informaciones y otros elementos no materiales... en la “nueva” economía el crecimiento de los estándares de vida depende más de la innovación que de la acumulación de capital físico” (Zapata,

¹⁰⁸ Esto corre para todos los sectores de la economía.

2001, p. 106). Se trata aquí de un abandono de la lógica de producción masiva y estandarizada.

Aumentando el desempleo, la independencia de la empresa respecto del Estado, y la necesidad de los Estados de atraer la inversión de los capitalistas, decae inevitablemente el Estado de bienestar¹⁰⁹ (que depende del pleno empleo y de sólidas normativas que regulan las relaciones laborales), perdiendo importancia y poder¹¹⁰. Una situación de economía global donde paulatinamente los países pierden control de las economías en su territorio lleva a una reducción del Estado en cuanto a intervenir en la vida social de los sujetos. Más que encargarse de la vida social y del ciudadano, el Estado se ve forzado a estrategias de adaptación a los nuevos escenarios de globalización económica internacional (Castells, 1999). Todo ello implica una suerte de retirada del Estado del ámbito del mercado de trabajo, o en otras palabras, un grado importante de abandono en la definición de qué merece recibir cada cual en la distribución social de los recursos, vale decir, de incidir en la institución del trabajo.

¹⁰⁹ “Durante los años setenta, los sistemas de bienestar social existentes quedaron desbordados por la crisis económica, la restructuración de la industria, los trastornos financieros y las dificultades políticas. Todos estos factores contribuyeron a arrojar luz sobre la debilidad del modelo fordiano y del bienestar en todas sus variantes. También desempeñaron un papel en la desestabilización del vínculo entre el empleo y las pautas de reproducción social que caracterizaban el modelo. Otra de las consecuencias fue que las condiciones sociales en cuyo seno se establece el vínculo se hicieron más heterogéneas o, en otras palabras, se fragmentaron” (Mingioni, 1993, p. 254).

¹¹⁰ “La crisis derivó del hecho de que el costo del crecimiento del Estado keynesiano, al recaer fiscal y normativamente sobre la inversión privada, generó condiciones desfavorables para la valorización privada del capital. Con ello se agudizó la contradicción entre el crecimiento del Estado y la rentabilidad de las inversiones privadas” (Todaro y Yáñez, 2004, p. 28). La intervención estatal, otrora favorable, en este nuevo periodo se tornaba desfavorable a los intereses del capital. Por otro lado, la innovación tecnológica permitió separar geográficamente procesos que antes se debían llevar a cabo en un mismo lugar, vale decir, en cierto modo desarmaban la noción de cadena introducida por Ford. Esta situación le da más flexibilidad al capital de instalarse donde más le convenga para cada parte de la producción y pone a los Estados en competencia entre sí por ser el que mejores condiciones le ofrecen al capital.

Entre las alternativas conocidas como salida a la crisis¹¹¹ del modelo taylorista-fordista (conservando las ventajas que éste puso en manos del capital) se presentaron el modelo japonés¹¹² y la flexibilización del proceso de producción. “Las empresas de viejo cuño, que se habían vuelto complacientes durante los años de bonanza, empezaron a considerar las nuevas circunstancias a las que debían empezar a enfrentarse. Frente a una

¹¹¹ Una opción que se ha probado es conservar los objetivos de la línea de montaje de desvalorizar el valor de cambio de la fuerza de trabajo al disponer de trabajo no cualificado. Ello mediante ya no el control del trabajador individual sino mediante la generación de grupos con labores definidas y que tengan cierta independencia de trabajo de otras secciones de la fábrica. De este modo también se consigue flexibilizar la producción adaptándose a necesidades cambiantes en el trabajo. Esto se ve mucho en industrias de electrónica y tecnología en donde el mercado, más que determinar cuanto se produce determina qué se produce (cambios en el tipo de objetos producidos) y como varía estos cambios en los bienes producidos. Ello anula la eficacia que antes tenían las huelgas de parar toda la compañía, así como una mejor adaptación a los cambios en el mercado. Por otro lado supone un abandono de la idea de acumulación de stock. Trabajan grupos (en reemplazo del individuo aislado como unidad de producción en la fábrica y compañía) en secciones independientes, los cuales cuentan con una labor propia y con un tiempo para cumplir con las metas impuestas desde la dirección. De este modo lo que se busca y consigue es que el mismo grupo se autoimponga una disciplina, prescindiéndose por un lado de capataces que vigilan el trabajo (disminución de costo) y controlando a la vez ritmos de producción ajustándose a las temporadas del mercado. Es así como se generan estrategias para superar las crisis y los problemas de legitimidad que la organización del trabajo taylorista-fordista generó en su propio desarrollo, sin abandonar necesariamente las ventajas que esta puso en manos del capital: control del oficio y control del tiempo de producción. Lo que cambia es la forma de controlar estas variables.

¹¹² Característico resulta en este ámbito el sistema Toyota. El sistema Toyota tuvo su origen en la necesidad particular en que se encontró Japón de producir pequeñas cantidades de muchos modelos de productos; más tarde aquel evolucionó para convertirse en un verdadero sistema de producción. En vez de producir mucho de lo mismo y de un modo uniforme (producción en masa estilo taylorismo-fordismo) la idea era llevar a cabo una producción variada de elementos diferentes, y adaptarse a las circunstancias coyunturales del mercado. Mientras que el sistema de gestión empresarial de las direcciones organizativas propias del fordismo “era como un pesado gigante, un poderoso fabricante capaz de producir un gran volumen de artículos normalizados pero carente de la flexibilidad necesaria para realizar el tipo de rápidos cambios necesarios para ajustarse a las súbitas transformaciones en el mercado nacional o global” (Rifkin, 1997, p.123); el modelo japonés – que se caracteriza por fábricas “delgadas” de cero existencias que no acumulan stock sino que se adaptan a las fluctuaciones de la demanda; por producir para el momento preciso; por una auto activación de la producción; por una planificación descentralizada (tarea que pasa a los jefes de equipo); por integrar las tareas de control de calidad a las de fabricación; entre otras ventajas – sí era capaz de responder a dichos cambios bruscos del mercado. Ideas como la del trabajo en equipo, la horizontalidad en la organización del trabajo, la confianza en el trabajador fomentando el compromiso con la empresa, la participación del trabajador etc. todo ello acompañado de la utilización de alta tecnología, son asociadas a dicho modelo. Mingioni dice que “la estructuración de las sociedades industriales es el resultado de las complejas interacciones entre tres órdenes de factores: las tensiones competitivas, las relaciones asociativas y las relaciones recíprocas” (Mingioni, 1993, p. 155). Considerando aquello, señala el mismo autor que el modelo japonés viene a ser una variante del desarrollo industrial en que los dispositivos de reciprocidad están incorporados de forma más sistemática en la organización social. Ello hace ver que postfordismo (si lo tomamos como modelo japonés) no es necesariamente equivalente a postindustrialismo. Pero, se debe tener presente que el modelo japonés ha sido cuestionado tanto en términos de su aplicación real en los diferentes países, incluso en el Japón, así como el hecho de si se puede reproducir en diferentes contextos; además, algunos sostienen que no es del todo claro que dicho modelo haya llegado a reemplazar al modelo fordista de producción en masa. Se llega a plantear incluso que fordismo y toyotismo son tipos ideales al estilo de la forma de categorizar de Weber, que en concreto el fordismo no es tan rígido ni el modelo japonés tan adaptable a los cambios globales como se busca plantear.

mayor competencia desde el exterior, además de la derivada en el interior de cada uno de los sectores, las empresas empezaron a buscar nuevas formas para recortar sus costes y mejorar, de esta manera, las participaciones de mercado, así como sus beneficios” (Rifkin, 1997, p. 120).

11.2. El tema del desempleo

El problema del desempleo comienza a instalarse, tanto como realidad para algunos, como amenaza futura para muchos más que entran en una zona creciente de vulnerabilidad ante lo incierto del panorama. Al cambiar la lógica de la producción ocurre que ya no es prioridad de la industria manejar grandes cantidades de mano de obra para lograr producir más y más.

Respecto al desempleo, algunos, como Jeremy Rifkin, sostienen que estamos viviendo el final del trabajo debido a que los progresos tecnológicos harían más independiente al proceso de producción de la mano de obra¹¹³. Otros, como Martin Carnoy (2001) señalan que la relación entre tecnología y desempleo está dada en cada sociedad por la institucionalidad del trabajo a nivel político y social de modo tal que instituciones rígidas impiden la adaptación a los cambios en el mundo del trabajo y por ende la creación de empleo. Carnoy, para ello, se respalda con el ejemplo de EEUU donde la tecnología tiene gran presencia y sin embargo se crean más puestos de trabajo y hay menos desempleo que en cualquier otra parte¹¹⁴. Sus investigaciones señalarían que el avance tecnológico genera mucho más puestos de trabajo que los que destruye, y que las hipótesis del fin del trabajo que acusan a las tecnologías de reducir el empleo se basan en una visión de corto plazo que

¹¹³ Cuando Rifkin habla de fin del trabajo lo hace principalmente planteando la existencia de un fenómeno en la actividad productiva que consiste en el reemplazo del trabajo humano por el de la maquinaria. “En los sectores agrícola, manufacturero y de servicios las máquinas están sustituyendo rápidamente el trabajo del ser humano, y prometen una economía basada en una casi completa automatización para mediados del siglo próximo” [se refiere la cita al siglo XXI] (Rifkin, 1997, p. 17).

¹¹⁴ No obstante, Rifkin (1997) señala que se generan puestos más mal pagados y de contratación temporal. “En abril de 1994, dos tercios de los empleos de reciente creación en el país [se refiere a Estados Unidos] se hallaban ubicados en la base de la pirámide salarial” (Rifkin, 1997, p. 24). Por otro lado Carnoy habla en un momento donde la economía estadounidense está en orden, y tal vez sus planteamientos se caen en este momento de severa crisis económica que el mundo atraviesa.

tiene en cuenta sólo lo inmediato pero no el movimiento posterior de la dinámica de la relación entre tecnología y generación de puestos de trabajo. La tecnología, en la postura de este autor, exigiría nuevas cualificaciones a la vez que nuevos tipos de puestos de trabajo¹¹⁵; requeriría una adaptabilidad de la mano de obra, y también de un marco institucional laboral favorable.

Sin embargo, se puede objetar que si bien se han creado en Estados Unidos, y en muchos otros lugares, nuevos puestos de trabajo, estos son de escasa calidad, precarios, y a costa muchas veces de sacrificar derechos laborales ya ganados en función de los intereses del capital, que actuarían de manera salvaje, sometiendo de nuevo a los sujetos trabajadores – y ya no sólo a obreros y personas de escasos ingresos – a la servidumbre de la necesidad y/o severas condiciones de explotación, lo cual hace que el argumento de la generación de nuevos empleos pueda considerarse algo tramposo.

La disputa sería, al menos a nivel político, entre cantidad de puestos de trabajo y calidad de puestos de trabajo, y según lo que privilegie la institucionalidad del trabajo en cada nación o en cada sociedad definirá, al parecer, la situación de cada lugar y de los sujetos que se desenvuelven ahí. Esto, hasta que se supere esa aparentemente ineludible situación de tener que elegir entre una cosa y la otra.

11.3. Una sociedad de servicios, una sociedad de consumidores

Se ha hecho mención anteriormente, basándose en el planteamiento de Bauman (2000), a un estadio actual de la sociedad occidental al que el autor denomina sociedad de consumidores. Acerca de su origen, a grandes rasgos se puede decir que la producción

¹¹⁵ Junto con aquello hay que decir que una característica de la estructura ocupacional en la nueva sociedad industrial, según Castells (1999b) es que el contenido del empleo se relaciona más con las tecnologías de la información. Habría “una tendencia común hacia el aumento del peso relativo de la ocupación más claramente informacional (ejecutivos, profesionales y técnicos)... existe en efecto una tendencia hacia un mayor contenido informacional en la estructura ocupacional de las sociedades avanzadas, pese a su sistema cultural/político diverso y también pese a los diferentes momentos históricos de sus procesos de industrialización” (Castells, 1999b, p. 246).

masiva abre la posibilidad de un consumo mayor, una posibilidad de acceso a deseos¹¹⁶ que antes se veían muy lejanos para ser reales; por otro lado eso se ve relacionado con el pleno empleo, la posibilidad de planes sociales nacionales apoyados de una favorable contingencia económica que tiene a la mayor parte de la gente con trabajo en el continente europeo y en varios otros lugares. A su vez, el desarrollo tecnológico permite la diversificación de la producción. Este tipo societal de servicios aparentemente se organiza en función del consumo, el cual adquiere particular importancia en los mundos de vida de los sujetos.

Como sea, de acuerdo con Bauman, nuestra sociedad es una sociedad de consumidores¹¹⁷. “La nuestra es “una comunidad de consumidores” en el mismo sentido en que la sociedad de nuestros abuelos (la moderna sociedad que vio nacer a la industria...) merecía el nombre de “sociedad de productores”. Aunque la humanidad venga produciendo desde la lejana prehistoria y vaya a hacerlo siempre, la razón para llamarla “comunidad de productores” a la primera forma de la sociedad moderna se basa en el hecho de que sus miembros se dedicaron *principalmente* a la producción; el modo como tal sociedad formaba a sus integrantes estaba determinado por la necesidad de desempeñar el papel de productores, y la norma impuesta a sus miembros era la de adquirir la capacidad y la

¹¹⁶ Esta tendencia comienza en la primera mitad del siglo XX. Un ejemplo es el caso de Estados Unidos donde los grandes empresarios captaron que debían generar un consumidor en la población estadounidense, consumidor que busca satisfacer necesidades y deseos del presente, cambiar el criterio cultural predominante en ese país de invertir para el futuro. De esa forma, la producción masiva encontraría un respaldo en un nuevo consumidor deseoso de adquirir bienes que o bien le parecían lejanos o simplemente no les provocaban interés alguno. “En la década de 1920, un nuevo campo se abría, el de la «economía de consumo», ya que un creciente número de economistas centraban sus preocupaciones intelectuales en el consumidor” (Rifkin, 1997, p. 42). De ahí los esfuerzos en el marketing, práctica que ha tenido un gran desarrollo, y que hoy en día vemos que forma parte de programas universitarios de pre y postgrado.

Además, “los publicistas no tardaron mucho en empezar a modificar sus planteamientos de lanzamiento de productos, pasaron de argumentos de utilización e información descriptiva a reclamos emotivos con diferenciación social y de estatus. El hombre y la mujer corrientes fueron invitados a emular a los ricos, a tomar porciones de riqueza y de prosperidad antes sólo reservadas a la aristocracia empresarial y a la élite social” (Rifkin, 1997, p. 43). La publicidad denostaba los productos caseros invitando a consumir los de las tiendas, invitaban al consumo de las cosas nuevas, etc.; en resumidas cuentas, esta sociedad de consumidores encuentra, aparentemente, sus primeras raíces en una sociedad de productores, en la economía keynesiana de producción masiva para consumo masivo, etc.

¹¹⁷ Ser consumidor, de acuerdo con Bauman, es:

- Usar las cosas, comerlas, etc. para satisfacer con ellas necesidades y deseos.
- Dinero media entre el deseo y la satisfacción.
- Ser consumidor es apropiarse de las cosas destinadas al consumo. Comprarlas, hacerlas propias.
- “Consumir significa, también, destruir” (Baumann, 2000, p. 43) al ser consumidas las cosas dejan de existir (desaparecen como lo que uno se come, o pierden el encanto).

voluntad de producir. En su etapa presente de modernidad tardía – esta segunda modernidad o postmodernidad –, la sociedad humana impone a sus miembros (otra vez, *principalmente*) la obligación de ser consumidores. La forma en que esta sociedad moldea a sus integrantes está regida, ante todo y en primer lugar, por la necesidad de desempeñar ese papel; la norma que les impone, la de tener capacidad y voluntad de consumir” (Bauman, 2000, p. 44). Tanto la sociedad de productores como la de consumidores tienen productor y consumidor, la diferencia que hay entre éstas es el énfasis que se pone a una u otra cosa.

En esta sociedad de consumidores, se termina de realizar el cambio de sentido del trabajo que se impulsó cuando la necesidad de sobrevivir y la ética del trabajo perdieron su utilidad como mecanismos de incremento de la productividad. Si bien antes al trabajador se le llevó a la fábrica por la fuerza y luego se le intentó convencer de lo digno de su miserable labor, fue el mejoramiento de las condiciones de vida del trabajador obrero que ya se encontraba en el mercado laboral, y el surgimiento del sector servicios que generó una importante clase media que opacó al obrero en importancia social y en capacidad de consumo además de generar un amplio mercado de trabajo para profesionales, lo que llevó finalmente a que consumo ocupase un lugar central en los mundos de vida del sujeto así como en la organización de la sociedad y de la producción. Aquello lleva a considerar el hecho de trabajar como una actividad para (poder) consumir, siendo la experiencia del trabajo vivida y evaluada por criterios estéticos más que éticos y como una transacción más en el mercado.

11.4. La coincidencia histórica que ya no es

El trabajo ha sido, por muchos, considerado algo central en la organización de las sociedades y de la producción, y del mismo modo se le ha designado un lugar central en la organización del relato de las experiencias y vida de los sujetos al punto de ser estimado como esencial al ser humano . Esto ha sido así dado que el ser humano se ha organizado de manera tal que sólo trabajando puede cada sujeto conseguir las cosas necesarias para su

sustento¹¹⁸. Pero eso es algo relativamente nuevo. Comenzó a ser así cuando por un lado se definió al trabajo como la fuente de la riqueza de la nación y se generó un mercado de mano de obra. La lógica de este mercado de fuerza de trabajo es que los sujetos que venden ahí su capacidad de trabajar, sólo pueden tener acceso a bienes que le permiten vivir (o llevar una vida cómoda o muy cómoda, de acuerdo a su lugar en la estructura social), siempre y cuando vendan su fuerza de trabajo, y no tengan otra alternativa de conseguir bienes de subsistencia si no por medio de su salario.

Con Bauman se ha visto que la sociedad industrial fue una sociedad de productores. Ello debido a que el principal rol o responsabilidad de cada quien era justamente producir, ocupando un lugar en la organización de la producción. Antes, en el antiguo régimen de la época preindustrial, la cosa no era así, sino que se trataba de una sociedad de órdenes en la que cada sujeto ocupaba una posición definida de antes de su nacimiento inclusive. El mercado de trabajo es un invento de la humanidad.

La supuesta centralidad que tuvo el trabajo en el orden social y que le llevó a ser considerado como elemento esencial del ser humano es resultado de una coincidencia donde convergieron de manera adecuada los siguientes factores:

- Una sociedad que se organiza en torno a la producción.
- Un mercado de trabajo, compuesto de sujetos participantes que no podían obtener de otro modo los medios para la subsistencia.
- Generación de roles asociados estrictamente a la labor productiva que adquieren una importancia central.

¹¹⁸ Al menos la forma considerada legítima y digna en las sociedades, pues está la vía delictiva (robo y comercio ilegal, narcotráfico, etc.) que son rechazadas por el conjunto de la sociedad, y por cierto, no tienen cabida en los mercados formales. Legítima también como vía de obtención de recursos, por ser conceptualizado como «la forma de ganarse la vida», de autosustentarse, de merecer existir: si bien existen otras formas de obtención de recursos, como los que entrega el Estado, algunas organizaciones (como por ejemplo, las ONG, etc.), la comunidad o red social de la que se forme parte, se trata de recursos entregados, mas no ganados; se trata de recursos adicionales que dependen de cómo esté inserta la familia en diferentes entramados sociales. Eso hace que los recursos externos, no generados por la familia, pero que cubren lo que los ingresos del grupo familiar no es capaz de abarcar en términos de necesidades básicas o prestaciones de organizaciones, redes sociales o comunidad, no sean considerados legítimos en el sentido de otorgar valía social, en el actual momento de las sociedades occidentales; valía como consumidor, entendiéndose que es el consumo lo central y lo que da dinamismo a las sociedades en el nuevo capitalismo flexible.

- Ideas de emancipación y progreso asociadas al rol ocupado en la producción: desde la idea de trabajo como riqueza de la nación hasta la idea marxista del obrero como sujeto colectivo histórico llamado a hacer historia y liberar a la sociedad del yugo capitalista.
- Idea de la condición alienada del trabajo (donde el sujeto no se puede reconocer en lo que produce, viviendo el proceso y producto de aquel como algo exterior a sí mismo) cuyo trasfondo es la convicción de que el trabajo es esencia de lo humano y que debe ser liberado de las condiciones alienantes propias del modo de desarrollo capitalista, es abrazada por los obreros.
- La necesidad de dominio de un oficio, conocimientos que eran potenciados por la máquina, más nunca reemplazados¹¹⁹.
- Pleno empleo.
- Economía keynesiana basada en una producción masiva para un consumo masivo, acompañada de políticas socialdemócratas o equivalentes.
- Estado de bienestar.
- La ética del trabajo.

Todos estos factores hacen que en la sociedad industrial el trabajo – pese a ser una institución que define la situación particular de cada sujeto, a saber, su participación en la actividad transformadora de la naturaleza en producto para ser consumido y su lugar y derechos en la distribución de esos bienes – sea, como medio de acceso la organización de la producción (que es lo que parece ocupar un lugar central en esta sociedad), una actividad que se torna colectiva, debido a que el mercado, que requiere de gran cantidad de mano de obra en un lugar, junta a cada sujeto con otros similares que están en la misma situación que él.

¹¹⁹ Si bien, gracias a Taylor y Ford, la maquinaria sirvió como elemento para que el capitalista no dependiese del obrero de oficio para controlar el ritmo de producción extrayendo su conocimiento y posibilitando que obreros de menor cualificación hicieran, con la máquina, con la cinta transportadora, el trabajo que otrora hacían los obreros de oficio, aun en ese entonces era importante tener un conocimiento técnico complejo, con el cual, en nuestros tiempos, el desarrollo tecnológico ha acabado, y el cual, como señala Carnoy (2001) es necesario reemplazar con nuevas cualificaciones y nuevos oficios, pero, de acuerdo con Sennett (2000), genera problemas respecto a la identidad del sujeto así como en su sentimiento de pertenencia a algo.

Se tiene así, producto de lo anterior, reunidos a varios sujetos en un mismo lugar, generando grupos, conciencias de las semejanzas que se van traduciendo en voces políticas, muchas veces revolucionarias, sólo porque las condiciones del naciente mercado del trabajo así lo permitieron. Las luchas de los trabajadores, con los obreros a la cabeza comienzan a tener algún éxito, el cual disfrutarían principalmente las nuevas clases medias recientes, al lograrse, en Europa, leyes laborales en conjunto con un Estado de bienestar amparado en el pleno empleo que no es más que otro accidente histórico producto de una economía basada en la producción masiva para un consumo masivo que requería la participación de un gran contingente de sujetos vendedores de fuerza de trabajo.

Pero esta configuración histórica está llegando a su fin en este nuevo contexto postfordista¹²⁰. Pero no porque sea el fin del trabajo. Lo que parece llegar a su fin es el carácter colectivo de la vivencia de la experiencia de trabajar. Junto con la diversificación del trabajo provocada por un ingreso de distintas actividades a la lógica del trabajo asalariado, hoy se vive una situación de individualización del trabajo; aquí el trabajo se constituye como el nexo al mundo del consumo y no entrega acceso a identidades en torno a la producción como lo hizo antes, donde los sindicatos eran una forma de organización viable, y donde los sujetos tenían trayectorias laborales estables en vez de estar en constante tránsito de un lugar a otro como pasa actualmente. Ya no consigue el trabajo

¹²⁰ Pese a ser popular la noción de postfordismo, existen voces que la cuestionan de manera realmente potente. Al postfordismo se le asocia con el modelo japonés, con un tipo de organización del trabajo que se convierte, hoy por hoy, en el discurso empresarial, en un imperativo de éxito y de competitividad. Pero advierte Morgenstern (2007) que “a pesar de la reiterada advertencia de que las empresas que no tengan ese perfil perderán competitividad y tenderán a desaparecer, una vez más las investigaciones en diferentes países y sectores muestran que sólo una proporción ínfima de empresas reúnen todas o la mayor parte de esas características, además del hecho fácilmente comprobable de que es posible lograr altas cotas de beneficios con productos o servicios estandarizados y, sobre todo, bajos costes salariales y mano de obra temporal. Pero aun más importante de destacar es que esas relaciones laborales resultan irreales cuando el empleo es cada vez más inestable y/o emigra a países donde la mano de obra es más fácilmente explotable, a la par que se intensifica la jornada laboral y se introducen nuevas formas de control” (Morgenstern, 2007, pp. 36-37). La autora citada cuestiona también la idea de que vivimos en una sociedad del conocimiento, señalando, en el mismo artículo, que Marx ya había reconocido la potencialidad de la ciencia y la tecnología en su incorporación al proceso productivo (siendo ello una virtud del capitalismo), además de que incluso en los países más desarrollados en este sentido los trabajadores ligados al conocimiento (en particular los relacionados con TICs) son minoría.

Este cuestionamiento a la realidad del postfordismo, por un lado, no quita realidad a los efectos concretos y reales asociados a ese término, tales como una nueva organización del trabajo (tanto como actividad en el interior de las empresas, como en los distintos ámbitos del mercado laboral) y por lo tanto no cuestiona lo que se pretende plantear en este escrito.

confundirse, como antes, con la producción. El trabajo si bien sigue siendo, en su forma salarial y enclavado en un mercado, un factor de producción, para el sujeto constituye un medio de consumo mas no como esencia de lo humano. Si bien conserva su carácter integrador, al dar acceso ahora a identidades y mundos de vida organizados en torno al consumo, los atributos que le confieren en el siglo XIX, vale decir, su cualidad de esencia humana, de expresión de la virtud del ser humano, y su capacidad de humanizar el mundo ya no están presentes más que en el habla de aquellos que reclaman la condición alienada del trabajo.

Se pone al descubierto el hecho de que el sujeto ha estado conectado a la sociedad por medio de su participación en el mercado de trabajo, del modo más crudo: la individualización del trabajo trae al sujeto nuevamente a la realidad del mercado, esa realidad donde se está solo en la venta de fuerza de trabajo, y que la coordinación con otros trae la necesidad de sincronizar intereses particulares en un contexto social que ha cambiado por completo, tarea que hoy resulta realmente complicada.

Ya no hay pleno empleo, ni posibilidades de generarlo. Hay que considerar que el pleno empleo, por una parte, se respaldaba en ciertas condiciones de producción ya descritas, asociadas a una etapa de producción y consumo masivo en la industrialización, en particular en los “treinta gloriosos” de Europa con sus Estado de Bienestar. Junto con ello, dependía de un modelo familiar y distribución de roles según género en que el hombre funcionaba como empleado y proveedor de recursos del hogar (por medio de su salario que cubría necesidades de la familia), esquema que hoy ya no existe. La mujer está cada vez más inserta en el mercado de trabajo y sería ilusorio esperar su retirada. Ahora la fuerza de trabajo de la mujer también es mercancía, en un escenario en donde el salario, de ser familiar, pasa a ser individual de manera paulatina. Por último, nuevos problemas asociados a la producción industrial masiva como lo es el medioambiental, hacen que la idea del pleno empleo no sea muy aceptable y, por ende, no sea políticamente viable.

El vender fuerza de trabajo es algo que se ha individualizado, al igual que el proceso de trabajo. Crece el número de personas que trabajan desde la casa u otro lugar en que,

solos, realizan la labor que les corresponde, estando en contacto con la empresa contratante mediante mecanismos de comunicación a distancia, principalmente asociados al uso de Internet. A su vez, las trayectorias laborales son inestables, y ya comienzan algunos a ver incompatibilidad entre sus necesidades o estilos de vida con una trayectoria laboral estable y rígida. El avance tecnológico pone en peligro de extinción, o acaba, con algunos oficios, y se hace necesario – como ya ocurre en algunos casos – generar otros.

En fin, la convergencia de factores que antes se dio para que el trabajo ocupase una posición central en el entendimiento de la organización social de la producción y en los mundos de vida de cada sujeto ya no se presenta en la nueva sociedad de servicios. Si es que el trabajo asalariado ocupa una posición céntrica en la estructura social y en los mundos de vida de los sujetos, lo hace compartiendo dicho lugar con otros ámbitos de la experiencia social y con otros componentes del orden social (entre los que se aprecian instituciones como la familia y la educación, entre otros). Pero no se atisba señal que indique que el trabajo es esencial al ser humano, o que sea un camino a la realización personal: aquello es una creencia sostenida por quienes conciben el trabajo como expresión de la esencia de lo humano. Pareciera que, por el contrario, en una sociedad denominada por Bauman (2000) de consumidores, el trabajo, lejos de ser expresión y esencia del ser humano, parece ser un objeto más, pero esta vez de goce estético a la vez que útil para conseguir ingresos al tiempo que es medio de conexión del sujeto con lo que aparentemente ocupa un lugar central en la organización social.

V. Sujeto en el mercado de trabajo.

12. *El Desempleo y los Cambios en el mercado laboral.*

El repaso realizado sobre la conformación y transformación del mercado del trabajo muestra que el cambio en esa institución es algo continuo. “La evolución histórica de la estructura de empleo, en la base de la estructura social, ha sido dominada por la tendencia secular hacia el aumento de la productividad del trabajo humano. Cuando las innovaciones tecnológicas y organizativas han permitido a hombres y mujeres obtener más y mejores productos con menor esfuerzo y recursos, el trabajo y los trabajadores han pasado de la producción directa a la indirecta, del cultivo, la extracción y la fabricación a los servicios de consumo y el trabajo de gestión, y de una estrecha gama de actividades económicas a un universo ocupacional cada vez más diverso”¹²¹ (Castells, 1999b, p. 256).

Esos cambios presentan ritmos diferentes según el momento histórico, teniendo unos periodos de mayor estabilidad y otros, como el actual, caracterizados por cambios más vertiginosos. Los cambios abruptos, acompañados de – o mejor dicho, ligados a – fenómenos como las crisis económicas mundiales o la elaboración de Estados de Bienestar, las guerras mundiales, etc. hacen visible situaciones en donde el ritmo de evolución del trabajo – como institución – en una sociedad, se acelera. Por otro lado, es propio de los tiempos actuales que exista mucha fe en el crecimiento económico¹²² como solución a los

¹²¹ Castells sostiene que el cambio en la estructura ocupacional (de lo cual se puede inferir cambios en el mercado de trabajo) presenta características diferentes según el contexto político y cultural en que se produzca. Sin embargo, observa tendencias comunes en diferentes naciones de avanzada industrialización donde destaca la tendencia hacia la informacionalización, un incremento de los niveles más altos y más bajos de la estructura ocupacional, un ascenso del sector servicios, la desaparición del empleo agrícola y disminución constante del empleo industrial, entre otras. La evolución del sector servicios varía según la sociedad estudiada, teniendo en unas sociedades más vínculo con el desarrollo industrial que en otras.

¹²² La realidad latinoamericana de los últimos treinta años ha estado marcada por esa lógica en lo que refiere al desarrollo de sus naciones. “En toda la región se apostó a que el crecimiento de la economía daría respuesta a los desajustes sociales que eran evidentes y, sea por convicción o por compulsión, los gobiernos tuvieron una disposición rápida y sin reservas para dismantelar el Estado de Bienestar, desahuciando alegremente el pensamiento y la experiencia latinoamericana que recurrentemente había hecho esfuerzos por restaurar sus graves y conocidas fracturas sociales” (Henríquez, 2004, p. 56). “Las economías latinoamericanas se han

problemas, por parte de los Estados, que además ceden al interés de las grandes empresas. Esas situaciones tienden a orientar la voluntad de los Estados y organizaciones políticas y empresariales. Todos estos cambios de carácter global conducen a una reorganización del trabajo al interior de las empresas, situación válida en crecientes lugares del planeta¹²³.

“Como se sabe, la actividad productiva debe asegurar, hoy día, respuestas rápidas y diversificadas para competir. En el marco del pensamiento económico vigente, se estima que una de las condiciones para lograrlo es la gestión flexible de los factores productivos, entre ellos el trabajo” (Henríquez, 2004, p. 68). Dicha reestructuración industrial está condicionada por la segmentación del mercado de trabajo. “La segmentación produce una creciente rigidez en las industrias que operan con trabajo del mercado primario, y el incremento de la competencia internacional fuerza a estas industrias a encontrar medios para crear una fuerza de trabajo más barata y flexible” (Mingioni, 1993, p. 118), y dado que no es viable desarmar la segmentación del mercado de trabajo, se toma la vía de la flexibilización, la subcontratación, entre otras alternativas que acaban reforzando la heterogeneidad del trabajo

La humanidad asiste a un ordenamiento global basado en la apuesta neoliberal, volviendo al paradigma del mercado como eficiente regulador y coordinador social. Sin embargo, se puede apreciar que no todas las sociedades reaccionan igual frente a estos cambios; “los diferentes modos de articulación en la economía global no sólo se deben a los distintos entornos institucionales y trayectorias económicas, sino a las diversas políticas

modificado profundamente en el contexto del libre comercio, lo que ha provocado cambios en la estructura del empleo y en la fuerza de trabajo, y deterioro en la calidad del empleo” (Henríquez, 2004, p. 63).

¹²³ De estructuras piramidales propias del fordismo, en cuya cabeza se toma la mayor parte de las decisiones, incluso de aspectos poco significativos del proceder diario en la producción, se ha pasado a lo que se conoce como el modelo japonés, un modelo flexible que responde sin quebrarse a las exigencias de un mercado cambiante. La organización del trabajo en el modelo japonés se basa más en la idea de red, o de conjuntos de equipos que funcionan de maneja relativamente independiente y autónomos en las decisiones de su proceder, se fomenta una noción de horizontalidad entre los funcionarios de diferente posición y cada trabajador tiene más posibilidad de tomar decisiones en el diario quehacer productivo. Este cambio, adoptado a propio modo por empresas estadounidenses y europeas, propicia una producción con menor cantidad de recursos, incluido el recurso fuerza de trabajo, acomodándose, al igual que las empresas e industrias japonesas, al uso de computadores, utilizando más herramientas de conocimiento abstracto en el proceso productivo, siendo así reemplazada la fuerza física humana.

Hay que tener presente, a su vez, que dichas transformaciones han sido gestadas y ejecutadas de manera unilateral, evitándose la participación de los trabajadores, los cuales son reducidos en la práctica a simple mercancía desechable en el actual paradigma neoliberal.

gubernamentales y estrategias empresariales” (Castells, 1999b, p. 259). Algunos contextos se ven más desfavorecidos que otros, en algunas naciones las personas están más dispuestas a hacer determinados sacrificios que en otras¹²⁴. Por otro lado, se evidencian diferentes formas de adaptación a los nuevos tiempos¹²⁵ presentando cada cual características diferentes.

El hecho que ha motivado la mayor parte de la reflexión es el desempleo. “El fenómeno del desempleo es una patología propia de los procesos de modernización de las sociedades capitalistas y evidencia las fallas del funcionamiento de los mercados de trabajo” (Figueroa, 2002, p. 40). Se suele explicar, desde la economía neoclásica, como un desequilibrio temporal del mercado de trabajo que a la larga volvería a la normalidad (la situación de equilibrio), y sería producto de decisiones individuales que cada cual adopta en dicho mercado o por normas legales que le hacen rígido. Sin embargo, lo cierto es que “la falta de trabajo [de puestos de trabajo] en una sociedad de mercado significa, entre otras cosas, el quiebre de la relación de los individuos con su entorno que, en este particular contexto, constituye un “fracaso” en el proceso de adecuación personal ante las variaciones en los mercados de trabajo” (Figueroa, 2002, p. 44).

El panorama asociado al desempleo es la incertidumbre por una parte, y la incapacidad de responder a demandas del mercado por la otra, en un clima de alta competencia. “En consecuencia, los orígenes del desempleo en la sociedad de mercado se vuelven complejos, especialmente, porque parte de sus causas están basadas en la propia adecuación del individuo a la incertidumbre del mercado de trabajo. El desempleo, por tanto, no puede ser explicado sólo por la presencia de normas o reglas que impidan la flexibilidad en las relaciones laborales, o por el fracaso en la promoción del crecimiento económico. El desempleo es también consecuencia de la particularidad de las trayectorias de los individuos en los mercados de trabajo, que reflejan, en muchos casos, las escasas

¹²⁴ Carnoy (2001) ve que en Europa los sujetos están más prestos a sacrificar oportunidades de creación de empleo en vez de beneficios sociales para todos, los cuales se sustentan en los ingresos que a la nación aporta esa actividad laboral; en cambio, en contextos como el estadounidense, por el contrario, se privilegia la generación de empleo por sobre los beneficios sociales laborales. Aquello se puede explicar por las diferencias históricas de los mercados laborales de ambas regiones.

¹²⁵ Por ejemplo, en América Latina, es evidente el crecimiento de la informalidad laboral como vía de adaptación para la generación de ingresos mediante el trabajo.

capacidades o habilidades que poseen para internalizar la incertidumbre económica en un contexto de globalización” (Figueroa, 2002, pp. 44-45). El planteamiento de Figueroa (2002) agrega la trayectoria del vendedor de fuerza de trabajo en la explicación del desempleo, llevando la comprensión del fenómeno más allá de la visión centrada en instituciones de Carnoy (2001).

El desempleo es la cara más visible del cambio, y posiblemente sea la expresión de la necesidad de repensar y reconfigurar la institución del trabajo en las sociedades¹²⁶. Afecta de manera importante, pero no a todos por igual. El efecto varía según el grado de cualificación, la labor que se realiza, el capital social que se tenga, el lugar geográfico del que se hable, las políticas aplicadas en un país o territorio, etc. Y aquello se debe a que el mercado de trabajo no es como los mercados de mercancías corrientes. El desempleo afecta al vendedor de fuerza de trabajo en general y no solo a quien lo vive directamente¹²⁷.

¹²⁶ Esta afirmación está inspirada en la posición de Castells, Carnoy, entre otros, quienes sostienen que es necesario un cambio institucional para superar este problema, el cual afecta no solo en términos de ingreso monetario sino que en diferentes aspectos de la vida del sujeto. A ello se puede agregar una observación importante que hace Mingioni (1993), sobre la generación de empleos en las sociedades contemporáneas, y que el autor juzga como problemática: “el sistema de empleo está más o menos orientado hacia la generación, por una parte, de un amplio excedente de puestos de trabajo crecientemente fragmentados, ocasionales, temporales, a tiempo parcial, irregulares y secundarios en relación con el número de trabajadores jóvenes capaces de ocuparlos durante un periodo inicial y limitado en sus carreras laborales, y, por otra, por un número cada vez más insuficiente de oportunidades de empleos primarios, y fijos, en relación con una oferta laboral con un nivel de educación elevado y en el que hay un número creciente de mujeres que solicitan el acceso a carreras en el mercado de trabajo primario, que tienen necesidad de ellas y que están en condiciones de cumplir sus requisitos” (Mingioni, 1993, p. 264). Se evidencia aquí la importancia de las instituciones reguladoras del mercado de trabajo por un lado, para poner orden de manera tal de garantizar la integración de los seres humanos a la sociedad, por una parte, así como – y se verá más abajo – la necesidad de potenciar las instituciones ajenas al trabajo (por ejemplo, la familia) que protegen a los sujetos de los efectos adversos del mercado de trabajo.

¹²⁷ El desempleo provoca, en varios sectores del mercado laboral (considerados sea por oficio, geográficamente, etc.) un excedente en la oferta de puestos de trabajo. Y “una oferta excedente debilita la posición del vendedor; por lo tanto, cuanto mayor resulte el tamaño de la mano de obra redundante que exista en una sociedad, menor será el poder de negociación de los trabajadores, tanto aquel que pueden ejercer individualmente como el que poseen los sindicatos en el momento de encarar las negociaciones colectivas. Sin embargo, el mercado de trabajo difiere de otros mercados, por lo que la relación inversa entre el grado de redundancia laboral y las remuneraciones es menos estricta y puede no verificarse en todo momento. Una razón fundamental es que los empresarios y trabajadores negocian el salario nominal y la dinámica de precios puede llevar a que, con posterioridad, el verdadero poder de compra de esos salarios resulte diferente al esperado por los actores en el momento de la negociación. La acción del Estado constituye otra causa importante que lleva a que no se verifique aquella asociación: sus intervenciones pueden acotar el efecto del desempleo sobre los salarios tanto directamente – a través de políticas de fijación de remuneraciones – como indirectamente, mejorando la capacidad de negociación de las asociaciones profesionales aun en contextos recesivos” (Beccaria, 2001, p. 79). En conclusión, a diferencia de mercados de mercancías típicas, el mercado

Además, al desempleo, le acompaña el problema de la inestabilidad laboral, que para muchos es la imposibilidad de recuperar la continuidad que caracterizaba su historia como trabajador antes de perder el puesto de trabajo que ocupaban, por lo que sus trayectorias laborales comienzan a estar marcadas por la incertidumbre de los empleos intermitentes.

Al margen de particularidades de cada sociedad, lo recurrente es la tendencia al cambio en la forma del vínculo contractual. El trabajo flexible (tanto el quehacer como su mercado) es hoy una realidad, y los puestos de trabajo en la forma tradicional que suponen un vínculo laboral estable sin duda están cambiando.

12.1. El asunto de la relación tecnología-desempleo

La convergencia de la producción en masa taylorista-fordista, la correspondiente economía keynesiana basada en una producción y consumo masivos, el aumento del poder de compra de trabajadores, el surgimiento de nuevos sectores y clases medias en el mercado de trabajo producto principalmente de un importante incremento del sector servicios, y el pleno empleo, comienza a desarmarse en la década de 1970. Fenómenos como el desarrollo de tecnologías de la información y comunicación (TIC), la mundialización y transnacionalización de las grandes empresas (las que se ven forzadas a definirse como más competitivas para la continuidad de su existencia, capacidad que en muchos casos se consigue mediante la reducción del gasto en la mercancía fuerza de trabajo), el cambio en la organización del trabajo en la empresa que derivó, en gran medida, de los dos primeros¹²⁸, entre otros – todos factores que aumentan la productividad del trabajo a la vez que exigen mayor flexibilidad tanto a la empresa como a la mano de obra – llevaron a un contexto de desempleo masivo¹²⁹.

de trabajo posee una dinámica que está influida en mucho menor medida por el sistema de precios, a pesar de que se quiera tratar como a un mercado cualquiera.

¹²⁸ Hay que tener presente que ese cambio, si bien es una tendencia en algunas regiones como Asia, Norteamérica y Europa, en otras regiones, como por ejemplo en América Latina, se presenta con menos fuerza, surgiendo versiones más modernas y tecnológicas de taylorismo.

¹²⁹ A modo de ejemplo, “en el mes de Enero de 1994 los empresarios americanos más importantes dejaron sin trabajo a más de 108.000 trabajadores” (Rifkin, 1997, p. 18). De acuerdo con el autor citado, la mayoría de

De acuerdo con autores como Rifkin, ello se debe a que las tecnologías quitan trabajo, destruyen puestos sin generar otros nuevos. “Entramos en una nueva fase de la historia mundial, en la que será necesario un número cada vez menor de trabajadores para producir los bienes y servicios requeridos por la población mundial” (Rifkin, 1997, p. 18). De ello se deduce que el desarrollo tecnológico aumentará la exclusión pues permite que cada trabajador rinda más que antes, y, por ende, sean necesarios menos trabajadores¹³⁰.

Los recortes de puestos de trabajo son posibles gracias al desarrollo tecnológico, avance que, según Rifkin, no contribuiría a recolocar a los sujetos que quedaron sin empleo en el mercado laboral. Además, la mayor parte de los puestos de trabajo restantes se precarizan: hay más mano de obra disponible buscando un puesto de trabajo lo que abarata el costo de la misma. Es el trabajo menos cualificado el que se ve más perjudicado con el desarrollo tecnológico, sin embargo sus efectos se harían sentir también en posiciones intermedias y altas en la jerarquía de una empresa. Rifkin (1997) llega a plantear inclusive la radical idea de que el actual desarrollo tecnológico va a reemplazar finalmente a la mente humana¹³¹, al trabajo intelectual, y que la amenaza está también latente para trabajadores cualificados cuya experiencia podría ser sustituida por una computadora.

esos despidos se realizaron en el sector servicios, donde la reestructuración de la empresa apoyada en nuevas tecnologías permiten reducción de costes asociados a la fuerza de trabajo y una mayor productividad.

¹³⁰ Según Rifkin, desde fines del siglo XX, “el trabajo humano está siendo paulatina y sistemáticamente eliminado del proceso de producción. En menos de un siglo, el trabajo masivo en los sectores de consumo quedará probablemente muy reducido en casi todas las naciones industrializadas. Una nueva generación de sofisticadas tecnologías de las comunicaciones y de la información irrumpen en una amplia variedad de puestos de trabajo. Las máquinas inteligentes están sustituyendo, poco a poco, a los seres humanos en todo tipo de tareas, forzando a millones de trabajadores de producción y de administración a formar parte del mundo de los desempleados, o peor aún, a vivir en la miseria” (Rifkin, 1997, p. 23). De este argumento se desprende el hecho de que la economía de mercado no tiene una alternativa de reemplazo para estos trabajadores que quedan excluidos. Este mismo autor llega aún más lejos en sus afirmaciones: “En realidad entramos en un nuevo periodo de la historia – en que las máquinas sustituyen, cada vez más, a los seres humanos en los procesos de fabricación, de venta, de creación y suministro de servicios” (Rifkin, 1997, p. 33).

¹³¹ “Mientras que las primeras tecnologías reemplazaban la capacidad física del trabajo humano sustituyendo máquinas por cuerpos y brazos, las nuevas tecnologías basadas en los ordenadores prometen la sustitución de la propia mente humana, poniendo máquinas pensantes allí donde existían seres humanos, en cualquiera de los muchos ámbitos existentes en la actividad económica” (Rifkin, 1997, p. 25).

La principal preocupación de este planteamiento del «fin del trabajo»¹³² es el hecho de que los mecanismos que destruyen puestos de trabajo no contarían con la facultad de crear nuevos puestos. “Todas las categorías de trabajadores quedarán substancialmente reducidas en número, y algunas desaparecerán por completo. Las tecnologías de la información se harán más perfectas y más baratas en los años próximos, y mucho más capaces de integrar amplios abanicos de actividades tanto físicas como mentales” (Rifkin, 1997, p. 193). Este autor va mucho más lejos en su pronóstico, pues percibe que es un asunto que afecta a nivel global, y no solo al mundo desarrollado en que la presencia de la tecnología es más fuerte. De acuerdo con Rifkin, “nos acercamos rápidamente a una encrucijada histórica en el devenir de la humanidad. Las empresas multinacionales son, en la actualidad, capaces de producir un volumen de bienes y servicios sin precedentes, con una cada vez menor fuerza laboral. Las nuevas tecnologías nos llevan a una era de producción prácticamente sin trabajadores en el preciso momento en que los niveles de población del planeta están llegando a niveles desconocidos hasta ahora. El conflicto que deberá producirse como consecuencia de las presiones derivadas de una población creciente y de unas oportunidades de empleo decrecientes definirá las características geopolíticas de la nueva economía emergente basada en las tecnologías punto y cuyo pleno desarrollo se producirá, sin duda, en las primeras décadas del siglo próximo [siglo XXI]” (Rifkin, 1997, pp. 246-247).

Aquello es lo que pronosticaba Rifkin en la década de los noventa del siglo pasado. Sin embargo, los ejemplos que sostienen su posición del fin del trabajo corresponden principalmente al caso estadounidense y europeo (aunque en ejemplos delimitados). No obstante, ello lleva a sus seguidores a pensar que el trabajo se va volviendo obsoleto, que es necesario encontrar nuevas formas de integración social, y que se hace necesario regular estos cambios para que las sociedades, como las conocemos, no entren en colapso¹³³.

¹³² Acá se hace referencia al planteamiento de Rifkin, sobre el fin de trabajo basado en un efecto determinante y negativo del avance tecnológico.

¹³³ Claus Offe (1992) hace ver que el tema aquí es el hecho de que el trabajo se asocia al ingreso (como trabajo asalariado). Él propone desligar el trabajo del ingreso del sujeto, y de esa manera crear otro mecanismo de integración social que no exija constante creación de puesto de trabajo, pleno empleo ni renuncia de los sujetos ya empleados a sus beneficios como trabajadores. Sin embargo, la viabilidad de esa idea es cuestionable.

Percepciones del fin del trabajo como la de Rifkin, que asocian dicho fenómeno al aumento de la precariedad de la vida y a la exclusión, la concentración del poder, etc. que entienden a la tecnología como un instrumento eficaz de explotación, abuso y aumento de la productividad con la consecuencia de una concentración del capital, entre otros efectos, son producto de un desencantamiento de efectos del desarrollo tecnológico que contradice las esperanzas que existían en la década de los cincuenta del siglo XX. El énfasis que ha puesto la sociología del trabajo en el desarrollo tecnológico está motivado por una concepción determinista que pone a este desarrollo de las tecnologías en la industria y la producción en general como causa del devenir histórico del mundo del trabajo. Tanto las visiones optimistas que veían en la maquinaria y tecnología la liberación de la carga de lo que es trabajar en pos del disfrute de la vida, como las posteriores hipótesis pesimistas surgidas a raíz de la precarización del trabajo y del empleo están marcadas por aquel determinismo tecnológico.

Ahora bien, existe otra posición, que busca rebatir la recién expuesta. Algunos autores¹³⁴ sostienen justamente lo contrario: serían los países en que hay menos innovación y uso de tecnologías nuevas en donde se generan menos puestos de trabajo¹³⁵. Si bien el desarrollo tecnológico elimina puestos de trabajo y genera desempleo, ello sería un efecto a corto plazo; a mediano y largo plazo se vería que los puestos de trabajo generados son mayores en cantidad que los anteriormente destruidos. Sin embargo, el desarrollo

¹³⁴ Nuevamente Castells, Carnoy.

¹³⁵ De acuerdo con Castells, (en Carnoy, 2001), el desarrollo tecnológico genera nuevos y más empleos mejorando el nivel de vida. “Pero si el fin del trabajo es un mito, la transformación del trabajo y del empleo en la sociedad red es un tema de extraordinaria importancia social, intelectual y política” (Carnoy, 2001. p. 9). De hecho, Estados Unidos, el país más desarrollado desde el punto de vista tecnológico (hasta el año 2001), ha creado más empleo que en cualquier otro momento de su historia, incluso el empleo de alta cualificación ha crecido más que el poco calificado. Hoy en Estados Unidos tienen un problema de escasez de trabajadores en empleos de alta cualificación en lo referente a tecnologías y de baja cualificación en algunos servicios. En cambio en Europa, el país a la vanguardia del desarrollo tecnológico, Suecia, apenas si ha reducido el paro (desempleo). “En los países europeos no existe una relación entre nivel tecnológico y evolución del empleo” (Carnoy, 2001. p. 10). “Si se considera al planeta en su conjunto, son sobre todo los países con nivel tecnológico más bajo los que sufren más desempleo. Y esta observación es válida no solamente para los países, sino también para las empresas y los sectores de actividad. Son las formas de utilización de la tecnología, las políticas de las empresas, las instituciones reguladoras del mercado laboral y las políticas públicas lo que explica la evolución del empleo, tanto cuantitativa como cualitativamente” (Carnoy, 2001. pp. 10-11). Y, de acuerdo con Castells, se puede constatar que, si bien es cierto, “los puestos industriales más tradicionales conocerán el mismo destino que los agrícolas [refiriéndose a su tendencia a desaparecer], pero se están creando trabajos nuevos y aún habrá más en industria de alta tecnología y, lo que es más significativo, en los «servicios»” (Castells, 1999b, p. 281).

tecnológico debe ir acompañado de cambios a nivel organizacional e institucional¹³⁶ o político, pues tampoco se puede afirmar que el desarrollo tecnológico genera empleo puesto que no ocurriría así en todos los casos.

Son las instituciones rígidas las que no permiten la generación de empleo, y son fallas institucionales las que impiden una mayor protección de los vendedores de mercancía fuerza de trabajo: y finalmente, son las sociedades las que eligen – aunque tal vez la necesidad de elección sea ficticia – entre generar mayor empleo, flexible y tal vez más carentes de protección, o defender los derechos sociales de una estructura de empleo formal a costa incluso de generar más plazas de trabajo para los sujetos¹³⁷. Lo que destaca en esta posición respecto del mercado laboral es que hay un reconocimiento de que el contexto social y las decisiones de los actores tienen gran incidencia en lo que ocurre en el mundo del trabajo. “El contexto social, y en particular la relación existente entre capital y trabajo según las decisiones específicas de la dirección de las firmas, afecta de forma drástica la forma real del proceso laboral y las consecuencias del cambio para los trabajadores”¹³⁸ (Castells, 1999b, p. 278).

Frente a esta postura que hace hincapié en la responsabilidad del orden institucional, quienes defienden la hipótesis de que las nuevas tecnologías inhiben la generación de

¹³⁶ Castells (1999b) resulta categórico al decir: “sabemos que la tecnología en sí no es la causa de los distintos métodos de organización del trabajo. Las decisiones de la dirección, los sistemas de relaciones industriales, los entornos culturales e institucionales y las políticas del gobierno son unas fuentes tan fundamentales de las prácticas laborales y la organización de la producción, que el efecto de la tecnología sólo puede comprenderse en una interacción compleja dentro del sistema social que abarca todos estos elementos” (Castells, 1999b, p. 269).

¹³⁷ Aunque lo pareciera, no se trata de apostar a mercados autorregulados, ni nada parecido. Aquí se apuesta más bien a una reinención de la institucionalidad del trabajo que de cabida al avance tecnológico, pero que respalde a individuos, familias y comunidades, para una adecuada adaptación a las exigencias del capitalismo flexible.

¹³⁸ En el mismo texto citado, Castells hace referencia a un estudio realizado por Susumu Watanabe (llamado «Labour-saving versus work-amplifying effects of microelectronics», publicado en *International Labour Review*, 125): “el estudio clásico de Watanabe sobre el impacto de la introducción de robots en la industria automovilística de Japón, Estados Unidos, Francia e Italia, mostró de forma sustancial los efectos diferentes de una tecnología similar en la misma industria: en los Estados Unidos e Italia, los trabajadores fueron desplazados debido a que la meta principal de introducir nueva tecnología era reducir los costes laborales; en Francia, la pérdida de puestos de trabajo fue menor que en esos dos países debido a las políticas gubernamentales para amortizar los impactos sociales de la modernización; y en Japón, donde se obligaba a las compañías a mantener el empleo vitalicio, éste aumentó y se disparó la productividad como resultado de la formación y el esfuerzo del equipo de trabajo superior, que aumentaron la competitividad de las firmas y consiguieron cuotas de mercado antes estadounidenses” (Castells, 1999b, p 278).

puestos de trabajo (mostrando particular preocupación por la precariedad laboral¹³⁹) aludirían que el nuevo contexto en el capitalismo moderno y flexible no da pie a una situación que se ha observado en el pasado con anteriores transformaciones en el mundo laboral que decantan en la generación de empleos. “Las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones amenazan con la pérdida de decenas de millones de puestos de trabajo en los próximos años¹⁴⁰ y con el lento declinar del trabajo en determinadas empresas y sectores económicos. Los partidarios de la tecnología consideran que los nuevos productos y servicios de la revolución tecnológica generarán empleo adicional, y apuntan a que a principios del siglo actual el automóvil hizo obsoleto al caballo y el carro, pero generó millones de nuevos puestos de trabajo en el proceso. Si bien es cierto que muchos de los productos y servicios de la era de la información envejecen e inutilizan los servicios y productos tradicionales, requieren un número de trabajadores mucho menor para poder producirlos” (Rifkin, 1997, p. 56).

Esta posición “anti-tecnológica” se sustenta, de acuerdo a lo planteado, en observaciones de casos más bien recientes en una institucionalidad que tiene dificultades para generar nuevos empleos. De acuerdo con Carnoy o Castells, el problema radica no en la ausencia de trabajo sino más bien en la dificultad de las sociedades e individuos de adaptarse a dicha realidad, que en parte se expresa en la carencia de respaldos que hay para reconvertir la propia mano de obra. Si bien, hay un reconocimiento de que tienden a desaparecer los puestos de trabajos asociados a actividades rutinarias precodificables, también se señala que se crean nuevos puestos de trabajo donde el sujeto, dado el uso de tecnologías, tiene más poder de decisión y necesita mayor autonomía para hacer uso de la información y conocimiento que posee.

“Así pues, la tecnología de la información está redefiniendo los procesos laborales y, por lo tanto, el empleo y la estructura ocupacional. Mientras está mejorando la

¹³⁹ De lo que se trata también es de generar puestos de trabajo decente. Es el trabajo decente (condiciones de trabajo aceptable en términos de estabilidad, trato, derechos, legislación, etc., y de buen ingreso que permita una vida digna del vendedor de fuerza de trabajo; en fin, trabajo productivo en que se protejan los derechos de cada sujeto y cuente con protección social adecuada) el objetivo a alcanzar, y no únicamente la generación de puestos de trabajo.

¹⁴⁰ Téngase presente que la primera edición del libro citado fue escrita en 1996.

preparación para una cantidad considerable de puestos de trabajo y a veces los salarios y las condiciones laborales en los sectores más dinámicos, otra gran cantidad está desapareciendo por la automatización tanto en la fabricación como en los servicios” (Castells, 1999b, p. 280). A lo anterior se suma el hecho de que a mediano y largo plazo se crearía más empleo (Carnoy, 2001). De este modo, “la variación institucional parece explicar los niveles de desempleo, mientras que los efectos del grado tecnológico no siguen un patrón consistente. Si algo indican los datos internacionales, sería la dirección contraria a las predicciones del ludismo: los grados tecnológicos más elevados se asocian por lo general con una tasa de desempleo más baja” (Castells, 1999b, p. 284).

En términos generales, y considerándose lo anterior, “lo que se difunde son diferentes trayectorias, en las cuales los factores tecnológicos y económicos se adaptan a las distintas realidades históricas, culturales y sociales, armonizando, por consiguiente, experiencias bastante distintas” (Da Silva y Leite, en De la Garza, 2003, p. 116). El problema no se restringiría, a su vez, a una disposición institucional ni al desarrollo tecnológico; las trayectorias laborales de los sujetos, sus capacidades y habilidades como sus aprendizajes están también presentes en sus oportunidades de conseguir un empleo.

Si se compara las dos perspectivas de la relación mercado de trabajo/desarrollo tecnológico se puede ver que la primera (el determinismo tecnológico), bien representada por Rifkin, coloca al trabajo asalariado, visto y entendido ahí como puesto de trabajo, en un lugar central. La tecnología como factor productivo amenaza reemplazar al trabajo, lo cual supone un eventual colapso social dado que ello implica un número creciente de excluidos. El trabajo y su mercado aparentemente son para el sujeto la única alternativa de integración social (situación que debe ser superada). No obstante, la postura de Carnoy y Castells, ambos entusiastas de esta era de la información, al señalar que el desarrollo tecnológico provoca un efecto de destrucción de empleo a corto plazo propiciando eso sí al mediano y largo plazo la generación de una cantidad mayor de puestos de trabajos de los que fueron eliminados; relativiza el lugar del trabajo y su incidencia en el orden social, reconociendo la importancia de la institucionalidad existente en cada país y/o sociedad, y del mismo modo

parece reconocer que variables de carácter cultural¹⁴¹ al menos comparten un lugar protagónico con la institución del trabajo en la definición del orden social, si es que no le relegan a un segundo plano. Vale decir, la importancia de la institucionalidad (expresada en último término, en decisiones políticas) es aquí más patente que la del trabajo mismo o la de su mercado.

“En suma, como tendencia general, parece que no existe una relación estructural sistemática entre la difusión de las tecnologías de la información y la evolución de los niveles de desempleo en el conjunto de la economía. Hay puestos de trabajo que se desplazan mientras se crean otros nuevos, pero la relación cuantitativa entre las pérdidas y las ganancias varía de unas empresas, industrias, sectores, regiones y países a otros, dependiendo de la competitividad, las estrategias comerciales, las políticas gubernamentales, los entornos institucionales y la posición relativa en la economía global” (Castells, 1999b, pp.292-293).

Independiente de la posición que se tome, ya sea apostar a un determinismo tecnológico y la creencia del fin del trabajo, o bien se reconozca que el desarrollo pasa además por aspectos de carácter institucional y de decisión de los actores involucrados, lo cierto es que el desarrollo tecnológico ha tenido una importante influencia en la organización de la producción y en el mercado de trabajo. Eso significa, sin duda, un cambio en el mundo laboral que afecta a los sujetos que venden fuerza de trabajo; no obstante, no se puede visualizar necesariamente un camino único para este devenir. “De hecho, aunque la nueva base técnica potencie la posibilidad de un nuevo uso del trabajo, el cual tendería a sustituir la fragmentación taylorista con la integración de tareas y, en ese

¹⁴¹ Como ya se ha señalado, ello depende de la idiosincrasia e historia, formas de expresarse de la ética del trabajo y como se vea en cada sociedad al trabajo mismo. Se expone una comparación entre países como EEUU e Inglaterra contra Europa continental: en los primeros, en particular EEUU, el trabajo ha sido visto históricamente como un medio de obtener dinero, mientras que en Europa continental siempre se ha puesto énfasis en las conquistas sobre el bienestar en el trabajo y el bienestar social en general (expresión de ello es el Estado benefactor). Mientras que a los primeros no les resulta complicado aceptar un mercado laboral flexible en condiciones más precarias e inciertas, a aquellos con una fuerte tradición de derechos y protección de bienestar social eso no les parece conveniente. En el primer caso resulta mucho más fácil la generación de nuevos puestos de trabajo que en el segundo, aunque no se desconoce que las condiciones de esos puestos de trabajo, o bien del mercado laboral en general, se presente como más desfavorable que anteriormente para quienes participan en el mercado del trabajo vendiendo su mano de obra.

sentido, con la valorización de la calificación, del entrenamiento, de la participación y, consiguientemente, del trabajo estable y bien remunerado, ésa no es la única tendencia presente en el mundo actual del trabajo... Por el contrario, hay muchos datos que evidencian que el trabajo no calificado, precario, inestable y mal retribuido también se está extendiendo. En realidad todo hace creer que las dos tendencias conviven complementariamente, que el desarrollo de una alimenta la difusión de la otra sobre todo en el caso de la realidad latinoamericana, donde los canales de representación de los trabajadores son mucho más escasos, lo cual dificulta la adopción de formas y mecanismos de control sobre la actuación del capital¹⁴²” (Da Silva y Leite, en De la Garza, 2003, p. 114).

Las transformaciones en el mundo del trabajo y el fenómeno de desempleo hace que algunos piensen en la necesidad de pensar alternativas al trabajo y a su mercado como medio de asignación de recursos. Es sabido que en la época industrial el trabajo salariado se convierte en el mecanismo por excelencia mediante el cual la mayoría de los sujetos accede a los bienes que le permiten vivir, situación que se mantiene en la sociedad de servicios (solo que en esta última se integran más tipos de actividades a la forma mercantilizada del trabajo, la relación salarial). Pero el trabajo salariado no está cumpliendo con este rol. Por esta razón Offe (1992) plantea, en el marco de esta discusión, separar al trabajo del ingreso, vale decir, generar un sistema mediante el cual el ingreso de cada sujeto no esté asociado al trabajo. Por otra parte, el mismo autor plantea la existencia de alternativas de tratamiento del mercado laboral¹⁴³ diferentes concluyendo que no son viables. Empero, al margen de su viabilidad, aquella salida indica por un lado la eventual necesidad de superar la relación salarial, lo que implica encontrar nuevos mecanismos de integración social.

¹⁴² Continúan los autores citados diciendo que “en nuestros países [en América Latina] parece haber una relación complementaria entre el trabajo calificado, bien remunerado y estable que tiende a predominar en las grandes empresas, y el trabajo inestable, no calificado y mal retribuido de las empresas terciarizadas, lo cual puede asumir formas en extremo precarias” (Da Silva y Leite, en De la Garza, 2003, p. 115).

¹⁴³ Una perspectiva sería dejar todo en manos del mercado de trabajo, en manos de la ley de precios y de la oferta y demanda. Otra opción que se plantea en ese momento, al menos en Europa, es sacar gente del mercado laboral, de manera tal que, habiendo menos personas, tenga menos presión y suba el valor de la fuerza de trabajo, y exista trabajo para todos sus participantes; sin embargo esta última alternativa no es viable a la luz de los cambios sociales y culturales actuales, tales como la inserción de la mujer al trabajo, el aumento del valor del consumo, el derrumbamiento del esquema tradicional de familia patriarcal, etc.

Respecto al mercado de trabajo como institución social con normas propias de repartición de los recursos sociales, se debe decir que no es la única¹⁴⁴, pero sigue siendo predominante, y toda política apunta a conservar aquello, puesto que es algo que está incrustado en la conciencia de los sujetos, más aun ahora que la calidad de vida de cada cual comienza a percibirse como responsabilidad individual por una parte (que se asume en cada jugada en el mercado de trabajo), y por el hecho de que el acto de consumir, como hace ver Bauman (2000) es un asunto de elección individual donde uno se reafirma como individuo frente a otros y va definiendo su identidad conforme a las elecciones que realiza y a su posibilidad de realizarlas como consumidor.

12.2. ¿Cantidad o calidad?

Ésta es una de las interrogantes que surge a la luz de la nueva situación, instalada aproximadamente en la década de 1970. El desempleo creciente ha hecho que las sociedades busquen soluciones al problema de la generación individual de ingresos mediante venta de fuerza de trabajo. En este punto, el trabajo ya es entendido como empleo, vale decir, como relación salarial y como mercancía en un mercado, y su esencia, su condición de expresión de lo humano y la preocupación por su estado alienado no son preocupación de las políticas económicas ni sociales. El trabajo es visto como fuente de ingreso que debe ser asegurada a todos para que nadie quede fuera de la sociedad.

Empero, se hace cada vez más complicado que el Estado fije el ritmo, ponga restricciones e imponga una regulación al mercado laboral en el territorio nacional. Ello porque las grandes empresas – cuya decisión de inversión es un factor de gran importancia

¹⁴⁴ En los diferentes países del planeta hay, en mayor o menor medida, siempre y cuando exista un Estado, formas de asistencia para quienes han quedado excluidos de los mercados y del mundo del consumo. Ayuda social siempre hay, sin embargo, esta es para la supervivencia del sujeto, no necesariamente para su integración. Es, aunque con lógicas y formas menos perversas, como lo que Castel describe en su libro “La metamorfosis de la cuestión social” en que – el autor menciona que en comienzos de la revolución industrial, los sujetos excluidos del deber de trabajar, por poder hacerlo, se les mantenía en condiciones más precarias que las de cualquier trabajador – se mantiene a cada individuo al margen pero en condiciones que pueda vivir. Como sea, la ayuda social es un mecanismo de repartición de los recursos sociales para quienes o no pueden trabajar o sus trabajos no le dejan ingresos suficientes para la cobertura de sus necesidades y las de sus familias.

en la generación de empleo – ya no está sujeta – como antes del desarrollo de las TICs y las nuevas formas de organización productiva – a un territorio y Estado de origen. El nuevo contexto de globalización y mundialización de las empresas reduce las posibilidades de un Estado de ser determinante en el mercado laboral interno.

Más cantidad o más calidad parece ser el dilema; y la respuesta suele estar definida por la historia de cada sociedad. En sociedades como las de la región europea, cuya historia presenta una tradición de lucha por los derechos laborales y un Estado de bienestar como conquista del asalariado, se suele optar por no quitar fuerza a los derechos sociales propios del mercado formal de trabajo. En regiones o sociedades como la estadounidense, donde el trabajo ha sido históricamente percibido como un medio de conseguir ingreso, la preocupación es generar más puestos de trabajo apostando a ciertos sacrificios de estabilidad y de derechos laborales, intentando combinar flexibilidad laboral con mayor generación de empleos que son de menor calidad. Y en contextos como el latinoamericano, la situación resulta más ambigua, apostándose débilmente por los derechos sociales asociados al sector formal al mismo tiempo que crece un sector informal¹⁴⁵ capaz de cubrir lo que el mercado formal, por restricciones legales, económicas y sociales, le es imposible captar¹⁴⁶.

¹⁴⁵ La informalidad se asocia en parte a tendencias de larga duración como a situaciones coyunturales de crisis económica. Se le atribuye hoy en día a las transformaciones del sector industrial junto a la expansión del sector servicios de la economía. Por otra parte, a diferencia de lo que puede decir el sentido común, el sector informal crece cuando hay crecimiento económico, y aunque se trata de una correlación débil no se manifiesta, en los hechos observados, en sentido contrario (Mingioni, 1993). La informalidad es una realidad bien instalada en la región latinoamericana. “El empleo informal ha venido creciendo en América Latina, expresando con ello las dificultades de la economía para desarrollarse sobre la base de empresas grandes y modernas productoras de bienes y servicios de punta, y para generar empleo de calidad en este sector” (Henríquez, 2004, p. 63). Esta informalidad “ha sido favorecida por el proceso de tercerización que ha vivido la región, es decir de traslado de fuerza de trabajo desde la industria a los servicios. Este tránsito ha sido muy acusado en Latinoamérica en los años noventa, al punto que nueve de cada diez empleos fueron creados en servicios. Los empleos en el sector terciario no son necesariamente de baja calidad, pero lo cierto es que el 90 por ciento de los que se generaron son informales” (Henríquez, 2004, p. 64).

¹⁴⁶ “En cuanto al sector formal, parece obvio que su capacidad de absorción de fuerza laboral se vería progresivamente reducida como resultado tanto de la apertura comercial como de la reforma estatal” (Pérez Sáinz, 1996, p. 24). El autor citado distingue para América latina diferentes tipos o escenarios de informalidad que describirían lo que el autor denomina neoinformalidad: a) uno correspondiente a una nueva economía de la pobreza y exclusión, donde se distinguen nuevos pobres que antes fueran asalariados del sector formal; b) una informalidad subordinada, cuyas modalidades corresponden a la deslocalización productiva en el marco de la flexibilización de la organización productiva que hace que algunos componentes se elaboren fuera de la empresa, deslocalización que puede llevar al sector informal, la otra modalidad es la subcontratación; y c) las aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas, que supone cierta socio-territorialidad, vale decir, “se está

Ya sea apostando a la apertura de frontera a los mercados (de todos, menos del mercado laboral) o a la protección de los mismos, ya sea tomando el camino de la flexibilidad para aumentar los puestos de trabajo a riesgo evidente de aumentar su precariedad por falta de una regulación adecuada o bien, no cediendo en derechos asociados al mercado formal para que no disminuyan los trabajos ni su calidad pese a que ello dificulta la creación de nuevos puestos, cada sociedad reacciona de manera diferente ante el problema del desempleo, o, mejor dicho, que se expresa en el desempleo, pues lo que hay ahí, en verdad, es un cambio en la organización del trabajo que repercute en el mercado del trabajo y por ende en la vida misma del sujeto que sigue subyugado a la necesidad de vender su capacidad de trabajar.

12.3. La nueva situación del sujeto en el mercado de trabajo

Hay algo que permanece, y que hace que el cambio que se esté viviendo hoy en día no sea tan radical como el que dio lugar con la Revolución Industrial: se trata de que el individuo está sujeto por la institución del mercado de trabajo. sigue predominado la relación salarial. La revolución industrial, como se vio, implicó la instalación del mercado laboral, y hoy en día sigue siendo necesario, salvo contadas excepciones, vender fuerza de trabajo en ese mismo mercado, aunque esa venta, o bien la forma de entregar la mercancía o producto fuerza de trabajo parece estar cambiando su formato.

La forma predominante de venta de fuerza de trabajo, desde los comienzos de la revolución industrial, ha sido la salarización: consistente en vender fuerza de trabajo al empleador que la compraba en un mercado hecho especialmente para que ello fuese posible, el sujeto va a su lugar de trabajo, dedica X horas al día a cumplir con la función acordada mediante contrato y luego se retira. Esta forma de llevar a cabo en la práctica la

ante unidades productivas que no sólo son físicamente sino, ante todo, socialmente próximas” (Pérez Sáinz, 1996, p. 23) estando su dinámica influenciada por el movimiento de capital social. Por otro lado, “precisamente el sector informal, en cuanto “refugio”, sería el ámbito al que se encaminan muchos de quienes no encuentran alternativas para emplearse, y es esta falta de posibilidades el hecho que los lleva a realizar tareas que generarán un bajo ingreso” (Beccaria, 2001, p. 45).

transacción se fue masificando, y en muchos lugares fue una de las condiciones para la generación de lo que se ha llamado clase obrera o del asalariado. Se constituyó, como ya vimos, en forma predominante de trato entre empleado y empleador; sin embargo, este formato ha comenzado a cambiar. El grado de formalización que alcanzó fue mayor en unos países que en otros. Se asoció a la posibilidad de alcanzar el pleno empleo, situación que elevó las expectativas de las naciones europeas las que conformaron en su mayoría un Estado de Bienestar que protege al asalariado consolidando su situación como tales.

El cambio hoy en día está no en el hecho de que el sujeto ha de vender fuerza de trabajo (entendiendo por venta de fuerza de trabajo a poner a disposición del provecho de otros la propia fuerza de trabajo – como mercancía – a cambio de un ingreso monetario) sino que es el tipo de venta de fuerza de trabajo ordenada e institucionalizada el que se transforma paulatinamente. Y es así como surgen nuevas formas de contratación llamada atípica (por ser diferente del contrato indefinido dentro de la formalidad de la ley, etc.) tales como los contratos a plazo fijo, la subcontratación, contrato por obra, etc. Rifkin habla – para referirse a estos fenómenos laborales que identifica con el postfordismo – del empleo *just-in-time*. Dice este autor que “la evidencia sugiere que el empleo just-in-time jugará un amplio e importante papel en la nueva economía global basada en la alta tecnología del próximo siglo XXI¹⁴⁷. Las empresas multinacionales, deseosas de mantenerse flexibles y activas frente a la competencia global, optan cada vez más por contratar trabajadores eventuales, con la finalidad de poder responder con rapidez a las fluctuaciones del mercado. El resultado será un incremento en la productividad y una mayor inseguridad del empleo en todos los países del mundo” (Rifkin, 1997, p. 240). Incluso, del supuesto autoempleo se puede decir que es, en muchas ocasiones, una forma de venta de fuerza de trabajo pues, pese a que el sujeto tiene libertad en sus movimientos y más flexibilidad para tomar decisiones en su actuar, lo cierto es que ese trabajo es, si no totalmente, en su mayoría, trabajo dedicado a formar – o contribuir a realizar – una mercancía o servicio para el goce de otro que contrata sus servicios a cambio de dinero, en condiciones idénticas a la relación salarial (siendo distintas sólo frente a los ojos del derecho). Este cambio de formato carece

¹⁴⁷ el autor cita el Employment Outlook July 1993, pag 18

de regulaciones adecuadas y no tiene formas definidas (varía mucho según país o industria), lo que conlleva necesariamente a situaciones de precariedad laboral.

Debido a la situación de precariedad que genera la desregulación, algunas de las hipótesis del fin del trabajo que dan vuelta en la discusión sobre el trabajo y el mercado laboral, etc. consideran que el cambio que se vive actualmente es tanto o más importante y radical que aquel que involucró la Revolución Industrial. Sin embargo, una de las ideas en que se apoya este escrito supone justamente lo opuesto: los cambios que el mundo vive hoy en día, en lo que respecta al trabajo como institución social, no se comparan con los que implicó el advenimiento de la revolución industrial, ya que aquel hecho histórico involucró la instalación de un mercado de fuerza de trabajo mientras que este paso a una sociedad de servicios no implica una creación de nuevas formas institucionales para el trabajo en sus funciones de distribuidor de recursos, sino tan sólo reformas y modificaciones a las condiciones del ya instalado mercado de trabajo. El mercado laboral ha sufrido desregulaciones que implican precariedad laboral, pero el estado de precariedad y desorden es propio de toda alteración de las relaciones laborales, la institución del trabajo y del desajuste de ella con otras instituciones sociales y políticas.

Mirándolo como actividad transformadora se puede afirmar que hay un cambio importante en el trabajo como institución gracias a las posibilidades organizativas que ofrece el desarrollo tecnológico; no obstante, no supone un cambio tan radical y significativo como el que aconteció en el tránsito de sociedades preindustriales a sociedades industriales. Hoy no se observa un paso desde una sociedad de mercado a una postmercado, ni hay señales de aquello, como pretende Rifkin (1997), pese a que sí hay evoluciones importantes que no se pretende desconocer aquí. Pero los bienes en la sociedad se siguen distribuyendo en un mercado de trabajo que define lo que merece cada cual (su ingreso), aunque presenta ciertas reformas que responden a los cambios en la organización del trabajo.

Lo nuevo del mercado laboral actual es la individualización que supone para el sujeto. En la sociedad industrial, la sociedad de productores, quien compraba fuerza de

trabajo, debía poner gran cantidad de un tipo de fuerza de trabajo en un mismo lugar (la fábrica), al mismo tiempo. Por eso se dio lugar a la existencia de colectividades, la generación de identidades, etc. Ahora, con las nuevas formas de organización del trabajo, aquello cambia; los trabajadores de un área, profesión u oficio, que podrían tener intereses comunes, no se encuentran, ya que la flexibilidad laboral, o bien permite al sujeto generar sus propios horarios individuales en función de su *conveniencia individual* (situación de trabajadores de mayor cualificación, generalmente con oportunidad de decidir sobre la continuidad de su trayectoria laboral y de aspirar a mayor cantidad de beneficios) o bien, admite que el empleador defina los horarios de los sujetos en función de las necesidades inmediatas de la empresa (situación de trabajadores menos cualificados y que, además de ser precario su trabajo, estén en cierto modo bajo un régimen similar al taylorismo-fordismo). “El mundo del trabajo se está convirtiendo en un lugar de atomización y competencia entre los asalariados” (Linhart, 2007b, p. 48).

El eje central de los cambios en la vida laboral del sujeto producto de un mercado de trabajo de características novedosas es justamente esta individualización del trabajo. La venta de fuerza de trabajo ya no lleva necesariamente al sujeto a encontrarse, en el espacio de la empresa, con otros sujetos que venden el mismo tipo de fuerza de trabajo, y cuando ello ocurre, o sea, cuando se topan, no logran identificar intereses colectivos, y chocan con la realidad de que su posición como vendedores siempre fue individual. Y si antes, en la entrega de la fuerza del trabajo al empleador, los trabajadores se encontraban y se veían como un colectivo, aquello ya no ocurre hoy en día, o de suceder, sería de manera incipiente.

13. *La Flexibilidad laboral y la venta individual de fuerza de trabajo.*

13.1. Diversificación del trabajo

De acuerdo con Castells, “no es el fin del trabajo, sino la diversificación del trabajo lo que caracteriza el nuevo mundo económico. La sociedad industrial se construyó sobre la socialización de las masas campesinas y artesanas en la gran empresa y el trabajo estandarizado. La sociedad red se funda en el movimiento inverso: la individualización y disgregación del trabajo. Se sustituye la socialización del trabajador por la especialización productiva en un sistema inestable de subcontratación, de prestaciones de servicio limitadas en el tiempo y el espacio, de trabajo de información y de intercambio y de redefinición constante de las relaciones de cooperación y competencia. En estas condiciones, la temporalidad se fragmenta, la homogeneidad de las condiciones laborales desaparece y, por tanto, la agregación de intereses se produce en torno a proyectos, y no a partir de la comunidad de condiciones de vida y de trabajo” (en: Carnoy, 2001. p. 11).

Respecto a esta diversificación del trabajo, se aprecian también otras interesantes perspectivas. Mingioni observa que “la evidencia analítica de la creciente heterogeneidad del trabajo puede obtenerse considerando tres áreas diferentes: la diversificación del empleo oficial, la persistencia o la difusión de las actividades informales en diferentes tipos de sociedades (industrializadas, socialistas, subdesarrolladas) con pautas distintas pero paralelas, y los cambios contemporáneos y la continuidad de las pautas del trabajo doméstico y de las actividades de autoabastecimiento” (Mingioni, 1993, p. 117).

Por otro lado, esta diversidad del trabajo, presente en nuestros tiempos, se puede percibir también en el mercado del trabajo, en momentos de crisis y desempleo. “La presencia de mano de obra redundante no siempre repercute con la misma intensidad sobre los sueldos de todos los grupos de trabajadores. Esto se debe a dos razones: por un lado, a que la existencia de un elevado grado de desempleo global puede resultar de diferentes grados de desocupación de esos distintos estratos, esto es, podría haber un elevado

excedente para ciertos grupos de trabajadores pero no para otros. Por otro lado, a que a un nivel dado de desocupación puede afectar en proporciones disímiles a las remuneraciones de cada uno de esos grupos. Así, por ejemplo, un porcentaje dado de subocupación entre aquellos con baja calificación llevará a un deterioro de sus salarios más intenso que el que provocaría un porcentaje similar entre los altamente calificados. Esto obedecería, a su vez, a un par de razones. En primer lugar, a que los trabajadores que reciben usualmente mayores remuneraciones tienen capacidad para soportar por más tiempo la falta de empleo y no se verían compelidos a aceptar reducciones de sus ingresos, al menos durante algún tiempo. En segundo lugar – y éste sería quizás el argumento más importante – a que los empresarios no desean desincentivar a sus trabajadores más calificados” (Beccaria, 2001, p. 80). La diversidad se presenta tanto en cualificación, como en tipo de labor a realizarse. A su vez, el desarrollo tecnológico contribuye a generar nuevos tipos de empleos que diversifican aún más el trabajo, y en particular su mercado.

En América Latina, de acuerdo con Pérez Sáinz (1996) dicha diversificación tiene en sus orígenes dos hechos importantes: la apertura económica de la región (que de paso la hace vulnerable a la competencia internacional, y el hecho de que “está emergiendo un nuevo sector de transables constituido por la producción de bienes y servicios exportables o capaces de competir en el nuevo contexto de apertura y que, por tanto, se inserta dentro de la dinámica de globalización que caracteriza el actual desarrollo de la economía mundial” (Pérez Sáinz, 1996, p. 20). Ello provocaría una importante heterogeneidad ocupacional, más compleja de lo que era antes, donde, para el caso latinoamericano, se distinguen cinco ámbitos laborales: “El primero sería el referido al sector emergente de transables... El segundo remite al escenario de la neoinformalidad subordinada mientras el tercero correspondería a las aglomeraciones de pequeñas empresas dinámicas. El sector formal del modelo previo, en el que se puede diferenciar el empleo en empresas privadas del que tiene lugar en entidades públicas representaría un cuarto ámbito. Y, finalmente, la informalidad de subsistencia, como sinónimo de economía de pobreza, configuraría el último espacio ocupacional” (Pérez Sáinz, 1996, p. 23).

No cabe duda que la organización del trabajo cambia, haciendo del trabajo algo cada vez más diverso. Esta transformación está empujada, al tiempo que acompañada, por situaciones de diversificación de la producción, aumento de competitividad de las empresas, por el desarrollo de las TICs, que permiten una nueva organización del trabajo en el interior de la empresa, entre otros factores. Ello tiene efectos reales en los vendedores de fuerza de trabajo quienes deben hacer lo posible por ir adaptándose a esta cambiante realidad.

13.2. Flexibilización del mercado de trabajo, flexibilización del sujeto en el trabajo

No es novedad que el trabajo se torna flexible. Lo que se conoce como flexibilidad del trabajo no es otra cosa que la transformación misma de la relaciones¹⁴⁸, por un lado, entre los sujetos que componen la oferta y la demanda de la fuerza de trabajo, y, por otro lado, entre los mismos oferentes de fuerza de trabajo. Se habla de diferentes cosas cuando se habla de flexibilidad laboral¹⁴⁹ las cuales dan cuenta, por una parte, de la organización

¹⁴⁸ En el marco del desarrollo global neoliberal que exige una reconversión de la organización de la producción flexibilizando todos los factores productivos (incluida la fuerza de trabajo), “las relaciones de trabajo han seguido tendencias del siguiente tipo: a) modificaciones en el trabajo dependiente, el que pierde estabilidad y admite amplia heterogeneidad en los tratos; b) transformación de relaciones laborales de dependencia en formatos de trabajo independiente, lo que a veces es sólo una acción de enmascaramiento; c) externalización de trabajadores hacia unidades productivas que generalmente son más vulnerables; d) externalización de trabajo para ser desempeñado en diversos lugares y en horarios extensos y dispersos; e) intermediación, por la vía de subcontratación” (Henriquez, 2004, p. 68).

¹⁴⁹ Existen cuatro tipos de flexibilidad laboral (de acuerdo con la distinción utilizada por Magdalena Echeverría (2003), Rosalía Todazo y Sonia Yañez (2004), entre otros). Se clasifican en interna y externa según esta se considere fuera de la empresa o dentro de la misma, y se habla de numérica o funcional si de lo que se trata es de número de trabajadores o cuantas actividades se realicen. De este modo tenemos el cuadro siguiente:

Formas de Flexibilidad Laboral

Flexibilidad	<i>Numérica</i>	<i>Funcional</i>
<i>Externa</i>	Número de ocupados (despidos, contratos a plazo fijo, temporales y eventuales).	Externalización y subcontratación de actividades.
<i>Interna</i>	Jornada laboral e intensidad del trabajo (número de horas trabajadas, etc.).	Calificación, polifuncionalidad, trabajo en equipo, salario variable, entre otros.

Cuadro extraído de el texto “El trabajo se transforma” de Sonia Yañez. El cuadro fue elaborado a partir de Matthies y otros (1994:204)

del trabajo, y por otra, de la organización del mercado de trabajo, respondiendo a diferentes necesidades del capitalista conforme al contexto en el cual se esté desarrollando, y generando cambios y nuevas necesidades en el sujeto que vive estas transformaciones.

El sujeto está ahora expuesto a nuevas formas de contratación, a nuevos formatos de venta de fuerza de trabajo. Los tiempos de trabajo no están regulados como antes, ni tampoco las funciones claramente definidas ya que se experimenta una carencia de puestos de trabajo específicos definidos que se ajusten a la nueva situación económica, de competencia global y de organización del trabajo¹⁵⁰. de este modo, es frecuente ver en el mercado laboral que quienes cumplían una determinada función o profesión no sólo compiten con otros de formación equivalente sino que además las fronteras disciplinarias parecen ser muy poco definidas en el mercado laboral. Por otra parte, en el interior de la empresa o lugar de trabajo el sujeto debe cumplir con diferentes tareas. Además, se le exige al vendedor de fuerza de trabajo que se especialice y actualice en sus conocimientos de un mundo laboral tan cambiante que la experiencia técnica va perdiendo validez y las habilidades sociales, que antes no eran más que un simple sentido común y de convivencia – generadas en la normalidad de una cotidianeidad en que los espacios, tiempos, criterios e intereses se comparten, por un lado, y por otro, en la existencia de una vida comunitaria más rica que la que se ve ahora donde aparentemente nadie conoce a nadie – adquieren importancia fundamental¹⁵¹, en todos los tipos de trabajo, pero sobre todo en los asociados al sector terciario de la economía.

Y la adaptación a todo lo anterior corre por cuenta propia. La responsabilidad es absolutamente individual. Así como la flexibilización da la eventual ventaja al trabajador

La flexibilidad laboral, ese abandono de una rutina que mantenía fijo al sujeto en algún lugar en la producción fordista, no ha traído consigo libertad. “La repugnancia a la rutina burocrática y la búsqueda de la flexibilidad han producido nuevas estructuras de poder y control en lugar de crear las condiciones de liberación” (Sennett, 2000, p. 48).

¹⁵⁰ Se debe tener presente que esas características precedentes son, más que nada, propias de una organización del trabajo taylorista-fordista que supone un trabajo rutinario, repetitivo y que busca producir muchas cosas de lo mismo.

¹⁵¹ “En los puestos de trabajo, la responsabilización de cada uno compromete la calidad, los tiempos, incluso en los niveles más subalternos. La palabra magna es la competencia, que remite no sólo a conocimientos y saberes, sino a capacidades vinculadas con la personalidad. Los equipos directivos utilizan a veces a equipos de especialistas para definir los rasgos salientes de la personalidad de los asalariados y así definir su carrera” (Linhart, 2007b, p. 49).

de organizar su propio tiempo de trabajo o acceder a jornadas poco usuales¹⁵², también le aísla no solo limitando el contacto con los otros que están en similar situación sino que también separándolo de la posibilidad de desarrollar una conciencia de los intereses que podrían tener. Situaciones individuales no dan lugar a un interés común, sobre todo si el interés individual es apremiante y no se cuenta con la confianza en el entorno para respaldarse en aquél y pedir ayuda. En pocas palabras, la flexibilidad del trabajo es una forma de organización del trabajo y del mercado de fuerza de trabajo en la cual se dan ventajas a los individuos y desventajas a los grupos existentes o potenciales; el interés individual queda separado del interés grupal (incluso pueden quedar en oposición, como excluyentes), y en ese caso, pierde sentido hacer sacrificios del primero por el segundo, quedando tapado el horizonte en el cual se vislumbraría la ventaja de la acción colectiva.

13.3. Los sindicatos... ¿Son viables?

Así como en el pasado los trabajadores se organizaron para mejorar su situación como trabajadores (tanto en el lugar y condición de entrega de la mercancía fuerza de trabajo como en el mercado laboral), de una u otra manera, consiguiendo formalizaciones y regulaciones en el derecho de la relación capital-trabajo, cabría pensar que ello podría hacerse ahora. «¿Cómo?», se preguntan algunos; «rearmando y fortaleciendo los sindicatos», responden otros con entusiasmo, intentando revitalizar y repensar el sindicalismo; «¿Sindicatos...?». Nada extraño sería encontrar hoy en día a alguien que se pregunte qué es eso, o que, sabiéndolo, no sea capaz de imaginarlo.

¹⁵² Esto ocurre mucho sobretodo con la mano de obra femenina en el sector servicios (sector en el que han ingresado principalmente las mujeres que están dentro del mercado de trabajo). Ello es así ya que, siendo apoyo a la pareja cuyo salario se ha visto disminuido, o bien por ser ella misma jefa de hogar o único ingreso tras una situación de desempleo de su pareja; y sin dejar – por un asunto cultural – de abandonar la definición de madre asociada a la familia tradicional que se ajusta al anterior modelo productivo, en que el hombre genera el ingreso monetario del hogar mientras la mujer asume una labor reproductiva, se le hace necesario recurrir a jornadas y tipos de trabajo que permitan la compatibilidad entre el rol de madre (asociado a cuidado y crianza de los niños) y el rol de vendedora de fuerza de trabajo (rol aún definido como masculino en términos de su lógica: ser padre es ser proveedor). La flexibilización permite esto, aunque a un costo en energías, tiempo, y posibilidad de autorrealización sumamente altos.

El sindicato es una organización de trabajadores, expresión de un interés colectivo y estrategia razonable de los vendedores de fuerza de trabajo para lograr mejores condiciones de negociación con el capital. En el pasado, se trataba de una unidad que daba fuerza a los sujetos asalariados y les permitía conseguir mejores condiciones de trabajo, más seguridad, más formalidad de su situación, integración social, e identidad asociada al trabajo¹⁵³, entre otras cosas que ocultaban el hecho de que lo que un trabajador asalariado – o que vende fuerza de trabajo – hace a diario es llevar a cabo la transacción con el empleador acordada en un contrato, en la cual el vendedor entrega la mercancía fuerza de trabajo al comprador.

El sindicato se formó en la sociedad industrial, en una sociedad de productores en la que el deber social principal del sujeto era participar en la producción, donde trabajar significaba estar conectado a la producción. En el caso obrero, el hecho de haber muchos reunidos en una fábrica les permitía (tener un tiempo y espacio común y compartido para) conocerse, ver lo similar de su condición, sentir empatía por el otro, formar grupos reales, identificarse como una clase y generar un sentimiento de pertenencia en función de la existencia de esa clase y compromiso de grupo. Ello porque la mayor parte del tiempo estaban juntos, y la competencia entre sí no era tan determinante, como ha pasado a serlo hoy entre los obreros (aunque aquello se observa de la misma manera entre empleados de algunos trabajos relacionados con el sector servicios¹⁵⁴).

¹⁵³ Donde la actividad realizada sólo era un símbolo, pues lo que realmente nutre la identidad del sujeto es formar parte del grupo y no solo de la categoría.

¹⁵⁴ En muchos tipos de trabajo, en particular en el sector servicios, como es el caso del telemarketing y distintos tipos de trabajos entre operarios telefonistas, y similares, así como también entre obreros subcontratados y de planta, se puede apreciar que la organización del trabajo está diseñada de manera tal que no sólo sea flexible – elemento para sacar máximo provecho de la mano de obra, amparada en la desregulación, en particular si se habla de mano de obra de escasa cualificación – sino que además se genere competencia entre trabajadores, mediante tácticas como el cumplimiento de metas, etc. De acuerdo con Linhart, la naturaleza del lugar de trabajo en muchos casos cambia: “Sitio irremplazable de socialización [el apelativo irremplazable puede resultar cuestionable] y experiencia de cooperación entre individuos, el trabajo [para ser más precisos – y siguiendo la línea de argumentación de este escrito – el espacio del mercado de trabajo donde se hace la transferencia de mercancía fuerza de trabajo, es decir, el lugar de trabajo] tiende a convertirse en un lugar de enfrentamiento y suspicacia. El asalariado virtuoso de la conducción empresarial moderna – el que busca la excelencia a través del uso más productivo de sí mismo, más rentable desde el punto de vista de la empresa en detrimento de sus colegas, sus clientes y su vida privada – está muy lejos del ciudadano virtuoso” (Linhart, 2007, p. 28). Se aprecia además aquí una disfuncionalidad entre los valores del ámbito ciudadano y del laboral, los cuales, en la realidad que requiere un sindicato, son necesariamente complementarios, o bien, los mismos.

Este conjunto de condiciones hace posible la generación y mantenimiento de un sindicato. Sin embargo, hoy no es posible que esa organización tan propia de la sociedad industrial responda a las necesidades de un sujeto que se encuentra solo en el mercado de trabajo, en la fase actual de la sociedad industrial. Su falta de adaptabilidad le ha hecho caducar¹⁵⁵. El sindicato ya no es representante de intereses colectivos puesto que colectividad hay cada vez menos. Por otro lado, no hay condiciones objetivas para mantener lo que hasta ahora se ha conocido como un sindicato.

En esta atmósfera de individualización del vendedor de fuerza de trabajo, en que el interés particular no sincroniza con el interés personal de los otros ofertantes de mano de obra por un lado, y anula la intención de hacer sacrificios individuales por un interés colectivo que podría generar acceso a bienes y objetivos superiores, por el otro, el sindicato, como organización, no tiene mucho margen de acción. El sindicato ve reducida su viabilidad como mecanismo de logro de interés colectivo o tiene dificultades para convertirse en el portador de la expresión del colectivo de trabajadores de una empresa o industria. Dado lo anterior, pierde eficacia como articulador de los trabajadores y disminuye su presencia o simplemente desaparece del mundo de vida de los trabajadores, dejando con ello de ser una fuente de identidad social.

Además de los problemas que tiene como estructura, se le cuestiona desde el capitalismo flexible. Se dice – por parte de los capitalistas – que el sindicato impide que el mercado regule adecuadamente la compra-venta de fuerza de trabajo, afectando a los

¹⁵⁵ “Los sindicatos, el principal obstáculo para una estrategia de reestructuración unilateral, se vieron debilitados por su falta de adaptabilidad para representar a los nuevos tipos de trabajadores (mujeres, jóvenes, inmigrantes), para actuar en los nuevos lugares de trabajo (oficinas del sector privado, industrias de alta tecnología) y para funcionar en la nueva forma de organización (la empresa red a escala global)” (Castells, 1999b, p. 308). Sin embargo, hay que decir que en los últimos años ha habido intentos de revitalizar al sindicato como figura, que apuntan principalmente a hacer que traspasen las fronteras nacionales como organización. Un caso es el de Amicus, en Reino Unido, que en 2007 comenzó la búsqueda de alianzas con grupos gremiales de Estados Unidos y Canadá, iniciativa que surge por el hecho de que sus líderes se dan cuenta del declive sindical y la falta de contrapeso que tiene la empresa global; otro es el de UNI (Union Network International), unión sindical de carácter internacional que cuenta con 15 millones de afiliados, que realizó un congreso en Berlín. Se podría pensar que si estas organizaciones de trabajadores son capaces de reinventarse, podrían revertir esa tendencia a la irrelevancia y desaparición que actualmente les afecta.

precios y a la decisión de contratar¹⁵⁶. Además, se acusa a la práctica sindical de egoísta, de defender el interés de aquellos trabajadores que se encuentran con empleo para mantener los beneficios, sin dejar con eso que más sujetos tengan acceso a puestos de trabajo y así a un ingreso¹⁵⁷. Esas interrogantes surgen de percibir a la experiencia de trabajar como algo que se vive individualmente y cuya responsabilidad es absolutamente personal.

Otro aspecto que debilita la actividad sindical es el crecimiento del sector informal. El sindicato es una organización de trabajadores en y para los mercados formales. Es parte del mercado formal del trabajo (aunque está teniendo fuertes dificultades). Sin embargo, en el mercado informal – en el cual la mayoría de sus participantes son personas de escasos ingresos y baja cualificación – no hay cabida para una organización sindical. Puede sospecharse que el mercado informal es una adaptación de la sociedad a cambios económicos globales que se están viviendo, adaptación necesaria por la difícil transformación de la institucionalidad formal del trabajo, pero un acomodo en donde el sindicalismo no tiene finalmente un lugar. Por último, no se debe dejar de mencionar que las trayectorias laborales, por ser cada vez más inestables, juegan en contra de un tipo de organización que se basaba en la alta probabilidad de que un conjunto de sujetos hiciera carrera laboral en un único y mismo lugar de trabajo.

Acerca del desafío que implica adaptar el sindicato a las nuevas condiciones económicas y sociales locales en el marco de los cambios globales, o en la necesidad de crear nuevas formas de organización laboral que se ajusten a estos nuevos tiempos, etc. es algo en lo que no se entrará a discutir. La cuestión aquí es que en el lugar de trabajo – en una sociedad de consumidores, donde el trabajo es individual y flexible, y la trayectoria

¹⁵⁶ Postura propiamente neoliberal. Lo curioso de esta postura es que al exigírseles a los trabajadores que renuncien a la acción colectiva para que funcione adecuadamente el mercado laboral, se les niega perseguir sus intereses como les plazca, y se les demanda, como condición del funcionamiento del mercado laboral, que se comporten no libremente sino amarrados a alternativas de acción puramente individual como vía única a seguir, reclamo que no responde a una filosofía liberal donde cada quien podría conseguir sus intereses como mejor le parezca.

¹⁵⁷ Situación que muchos desempleados se tientan a creer, pues suena razonable desde una perspectiva de vendedor individual de fuerza de trabajo que ve a los otros más como una competencia a ser derrotada que sujetos en similares condiciones con quienes se pueda solidarizar.

laboral resulta cambiante, además de que lo que es el “lugar de trabajo” resulta ser igualmente cambiante y flexible¹⁵⁸ – el sujeto no encuentra protección.

Se está sólo en el mercado de trabajo. Uno vende fuerza de trabajo de manera cada vez más solitaria, entre sindicatos y organizaciones que, lejos de crecer o mantenerse, hacen lo posible por sobrevivir, disminuyendo paulatinamente en tamaño e importancia en aquellos enclaves que en su sociedad aún existen. Y producto de ello – así como de presiones de parte de los empleadores aprovechando un contexto de desempleo que tiende a ser complicado – es cada vez menos atractivo formar parte de un sindicato cuando se tiene la ocasión.

13.4. El vendedor de fuerza de trabajo en el entorno social

El tiempo de trabajo resta y disminuye el tiempo de no trabajo (que se pasa con la familia, recreándose, etc.) así como la calidad del mismo. Por lo general la gente que trabaja vive con su familia cuyos miembros también tienen trabajo remunerado (si están en edad y condiciones) y todos ellos poseen un escaso control del tiempo de trabajo dado que depende éste de la coyuntura del mercado laboral en el que se está inserto. Esta situación a su vez está marcada por la incertidumbre. La preocupación no es sólo el no poder pasar tiempo con quienes se quiere sino el cuánto durará el trabajo en el que se está. Y aunque en ocasiones se ve esto como un sacrificio que lleva a labores más interesantes a la vez que más exigentes, eso es factible en una minoría de los casos.

El desempleo y la precariedad, según Beccaria (2001), genera problemas en la organización del propio tiempo a la vez que altera negativamente la autoestima. La incertidumbre de estas situaciones despierta un sentimiento de inseguridad en el sujeto lo cual conlleva una ausencia de proyectos futuros, puesto que no hay nada que los respalde:

¹⁵⁸ Entre las mejores muestras de ello está el teletrabajo, donde el sujeto transforma su hogar u otro espacio que pueda ser elegido por él o ella para desempeñar su labor en el lugar de trabajo. Pese a ser un asunto muy fuerte en el sector servicios, también es una realidad muy frecuente en los oficios ligados a la producción directa de mercancía, ello mediante el sistema de subcontratación o externalización.

en una situación de incertidumbre no se poseen certezas sobre las cuales se pueda hacer la planificación de la propia vida (por ejemplo, es crítico no saber si se contará con un salario, si se podrá vender en el mercado del trabajo la fuerza de trabajo que se posee).

“Pero esa falta de proyectos y perspectivas puede resultar también del hecho de que el individuo perciba la emergencia de un escenario de consolidación de fenómenos que, como el debilitamiento de las relaciones sociales – más allá de aquéllas ligadas a los familiares y vecinos –, ha comenzado a percibir desde el momento de la pérdida del empleo estable” (Beccaria, 2001, p. 97). Esta situación de aislamiento social, que comienza automáticamente para el sujeto cuando pierde el empleo, puede traer efectos adversos¹⁵⁹ que a la larga afectan a su condición de vendedor de fuerza de trabajo.

Dicho aislamiento social se aprecia también en términos más generales. Los amigos de trabajo duran el tiempo que se está en el trabajo y a los vecinos, igualmente absorbidos por sus empleos, con suerte se les conoce de vista. Perder el empleo sin poder conseguir otro deja al sujeto en esta situación completamente desprotegido, y si tiene una relación de pareja o una familia ya conformada, esta puede romperse producto de la tensión adicional a las ya vividas a ese ritmo.

Las instituciones que vinculan a un sujeto con los demás – empleos, familia, comunidad, etc. – no funcionan como solían hacerlo en la sociedad industrial. “Debido a la globalización y a los cambios tecnológicos, actualmente las empresas tienen que ser flexibles al estructurar sus puestos de trabajo. Esto significa que los trabajadores no pueden confiar en trabajar para la misma empresa o en hacer el mismo tipo de trabajo durante mucho tiempo. Los trabajadores... tienen que establecer redes de contactos en el mercado laboral como respaldo frente a la pérdida del empleo y para progresar. También necesitan la educación de calidad que les permite desempeñar muchos tipos diferentes de tareas relacionadas con su carrera laboral, ajustarse al cambio constante y obtener y utilizar la información que se precisa para tomar decisiones complejas que afectan su vida económica

¹⁵⁹ “La desarticulación de la jornada, una menor autoestima, así como una creciente sensación de aislamiento social e inseguridad, pueden llevar a la apatía y al desánimo e incluso desencadenar problemas de salud mental” (Beccaria, 2001, p. 98).

y social” (Carnoy, 2001. p. 20). Además, la familia de antes, con un jefe de familia, está disminuyendo; ahora si hay dos adultos en el núcleo familiar, lo más seguro es que ambos trabajen y tengan poco tiempo para los hijos, y olvidarse hoy de comunidades vecinales.

De ese modo, el sujeto se desconecta de lo social producto de que las instituciones sociales que le vinculan con el resto no están diseñadas para ese nuevo mundo donde el sujeto tiene por tarea principal el consumir para definirse a sí mismo, y donde la conexión a ese mundo, rico en diversidad y variedad de creación, solo puede sostenerse en la diversificación de la producción de bienes y servicios (mercancía), lo que supone flexibilización y diversificación del mercado laboral y de la actividad laboral misma. Expuestas a tensiones y quiebres, las relaciones se hacen efímeras, volátiles y carentes de mayor significado.

La promesa que cargaba la nueva organización del trabajo del capitalismo flexible, que aseguraba una mejor calidad del puesto de trabajo, consistente en más libertad, más autonomía y mayor participación en la toma de decisiones para cada trabajador, y que como resultado, podría gestionar de manera mucho más conveniente y libre su tiempo, no se ve cumplida, salvo para contados casos. “Estamos muy lejos de los nuevos estereotipos que describen en forma unilateral el trabajo moderno como más autónomo, más enriquecedor, socialmente más satisfactorio. Por el contrario, vemos desarrollarse formas deficientes de socialización, al punto que cabe preguntarse si el trabajo todavía puede contribuir a la cohesión de la sociedad” (Linhart, 2007b, p. 48).

14. *Las dimensiones del cambio*

Aunque por un lado, la institución del mercado de trabajo y del trabajo mismo evidencia cambios importantes empujados por situaciones históricas, económicas, sociales y culturales, en un mundo cada vez más globalizado, existen formas tradicionales de vivir que insisten – en algunas sociedades con más éxito que en otras – con seguir

reproduciéndose a un costo en tensión sumamente alto. Se hace referencia al decir esto a instituciones sociales que conforman el hábitat social y material del sujeto: la familia, el barrio (que por cierto, su existencia es cada vez menos clara), los entornos comunitarios (provistos por instituciones como la religión o por formas de organización política de carácter local como sería la junta de vecinos y otras similares), los espacios definidos como públicos y de encuentro para la socialización, etc.

En este contexto de cambio, la individualización de la vida y de la responsabilidad que supone vender una fuerza de trabajo particular, vale decir, la condición de cada cual en su quehacer y la participación que ello supone en la distribución de los recursos en forma de ingreso, es parte de esa forma nueva de relacionarse con la sociedad. Así cambia el trabajo, frágil ante los acontecimientos históricos, tan sensible al cambio social como cualquier otra institución, o incluso más. Y a pesar de la importancia que socialmente se le ha dado al trabajo, por ser el principal mecanismo legítimo de obtención de recursos – a través de su mercado – y por ser actividad transformadora, no parece ocupar un lugar central en el mundo vida del sujeto; y en términos concretos, no se presenta ante él o ella como una constante permanente en torno a la cual se pueda construir un relato coherente de la propia vida.

Ya vimos que el trabajo (actividad y mercado) tiene un efecto coercitivo en el sujeto. Y si el trabajo como institución cambia, también lo hará la situación de cada cual. Ello supone necesidad de adaptarse para seguir cumpliendo con la regla fijada en los inicios de la sociedad industrial: si no se tiene más que capacidad de ejercer una labor, es esa capacidad la que se ha de vender para conseguir lo necesario para la vida en la sociedad de la que se es parte, y para ello está el correspondiente mercado. Aquello es equivalente a decir que si se modifica la naturaleza del nexo con lo que ocuparía un lugar central en la organización de una sociedad, necesariamente debe adecuarse cada cual para seguir conectado aquello. Esta adaptación tiene diversos efectos a los que se entrará con algo más de detalle.

14.1. La organización del tiempo

Las instituciones sociales que en una sociedad industrial (de productores) respondían a los requerimientos tanto de individuos como de la sociedad en su conjunto, no responden a las dinámicas de la sociedad de servicios (o de consumo) que cuenta entre sus principales características, el ser una sociedad globalizada o mundializada. “La flexibilidad de los procesos y mercados laborales inducida por la empresa red, y permitida por las tecnologías de la información, afecta profundamente a las relaciones sociales de producción heredadas del industrialismo, introduciendo un nuevo modelo de trabajo flexible y un nuevo tipo de trabajador: el de tiempo flexible” (Castells, 1999b, p. 294).

Por un lado, el cambio más evidente, o al menos aquel del que más se habla, es el relacionado con el progreso tecnológico, el alcance de los medios de comunicación y la inmediatez que permite sobre todo en el ámbito de las comunicaciones. Este desarrollo tecnológico ha acompañado y posibilitado cambios en la organización del trabajo así como en el mercado laboral. Dichos cambios, a su vez, van de la mano con otra clase de cambios: los relativos a las relaciones sociales. “Los líderes de la economía y los periodistas hacen hincapié en el mercado global y en el uso de las nuevas tecnologías, dos aspectos que ellos consideran el sello distintivo del capitalismo de nuestro tiempo. Si bien es bastante cierto, no contemplan otra dimensión del cambio: nuevas maneras de organizar el tiempo, y en especial el tiempo de trabajo” (Sennett, 2000, p. 20).

El tiempo se hace flexible, como parece acaecerle a todo lo demás. Ello, si se le suma el hecho de que habitamos, de acuerdo con Bauman, una sociedad de consumidores, hace que lo duradero deje de ser funcional en el vínculo que establecen los sujetos con otros. El compromiso, el proyecto a largo plazo, parecen ser ajenos en una sociedad en la que incluso los momentos se viven conforme a las satisfacciones inmediatas que puedan generar. Así ocurre con la mercancía que cada quien vende en el mercado laboral, existiendo al menos dos clases de vendedores de fuerza de trabajo según sus posibilidades de elección en el mercado: aquel que vende su capacidad de trabajar (sea por horario o realización de metas) mientras el comprador quiera adquirir su mercancía, o bien aquel que

puede elegir de un momento a otro dejar de vender a un empleador dado su fuerza de trabajo para probar en otros mercados del mismo ámbito o de diferente naturaleza según donde vea aquellas mejores oportunidades (este segundo tipo describe a sujetos con una alta cualificación, y es más escaso).

Como sea, el hecho es que el mundo de hoy, en el nuevo capitalismo flexible, nada es a largo plazo (Sennett, 2000). Eso de «nada a largo plazo» afecta de manera radical al sujeto. Antes, siguiendo con el argumento de Sennett (2000), cada sujeto tenía una historia de vida bastante marcada donde era relativamente fácil hacer predicciones al menos en el aspecto laboral, vale decir, una vida lineal¹⁶⁰, es decir, una trayectoria laboral estable, un mismo empleador (se le vende la fuerza de trabajo siempre al mismo), un término de la carrera laboral a cierta edad, etc. siendo los asuntos referentes a la jubilación y demás aspectos relacionados con lo laboral algo bastante calculable.

Las actuales generaciones, en cambio, carecen de esa linealidad en sus vidas al punto que en muchas ocasiones no pueden construir un relato de ellas. O para intentarlo, se han de olvidar de recurrir al trabajo como eje de la narración, recurriendo a otras instancias, aunque no es una salida segura en una realidad donde la flexibilidad laboral presente, en conjunción con un marco institucional político y social determinado, hacen poco probable tener injerencia en el control del propio tiempo.

Volviendo a eso de nada a largo plazo, lo que aquí se encuentra es la ausencia de compromiso y de relaciones duraderas en el ámbito laboral, vale decir, de permanencia en un puesto de trabajo¹⁶¹. El puesto de trabajo se convierte, de acuerdo con Sennett (2000), en

¹⁶⁰ De acuerdo con Sennett, en la época industrial, tras la gran depresión y la 2ª guerra, el tiempo se vivía de manera lineal y la experiencia se acumulaba material y psíquicamente hablando. La vida tenía sentido en cuanto a narración lineal. Había en muchos casos, pese a lo lineal y repetitivo de la vida, la sensación de que uno mismo era el autor de la propia vida que llevaba.

¹⁶¹ Y no solo para el mercado laboral. Se puede pensar que ese cambio en la organización del trabajo y del mercado de trabajo responde a cambios en la naturaleza del capital, el cual, de acuerdo con Bauman (2004) se vuelve nómada y fluye como un líquido. Es marcado el predominio del capital financiero que se desplaza a través de un mundo que es completamente suyo, decidiendo donde llegar y cuando irse, teniendo los Estados cada vez menos posibilidades de incidir y regular el flujo de capital más allá de mostrarse como un territorio atractivo para la inversión. Ese “atractivo” se traduce en la adaptación de los mercados a esas nuevas condiciones, tanto los de mercancías reales como los de mercancías ficticias.

algo contingente. Las empresas se transforman eliminando capas de trabajadores y flexibilizando su estructura organizacional¹⁶², se subcontratan ciertos servicios, cambia el tipo de contrato laboral, aumentan los puestos de trabajo temporales, etc. “Las empresas se desintegran o se fusionan, los puestos de trabajo aparecen o desaparecen, como hechos desconectados” (Sennett, 2000, p. 29). Todo eso lleva a que las experiencias a largo plazo, la descripción de la propia historia, se vuelva disfuncional.

Lo que a Sennett le preocupa es el cómo esta situación de «nada a largo plazo» afecta al carácter. El autor señala que eso de “«nada a largo plazo» es el principio que corroe la confianza, la lealtad y el compromiso mutuos” (Sennett, 2000, p. 22). Y ese principio que parece gobernar la realidad del sujeto en el mercado de trabajo, desde el punto de vista de adquirir y mantener un puesto de trabajo resulta completamente disfuncional a la vida familiar y a otra clase de vínculos no laborales. Por otro lado, al interior del trabajo, limita la posibilidad de que se produzca la confianza informal en el lugar de trabajo.

“Es la dimensión temporal del nuevo capitalismo, más que la transmisión de datos con alta tecnología, los mercados bursátiles globales o el libre comercio, lo que más directamente afecta a las vidas emocionales de las personas que ejercen su actividad fuera del lugar de trabajo. Trasladado al terreno de la familia, el lema «nada a largo plazo» significa moverse continuamente, no comprometerse y no sacrificarse” (Sennett, 2000, p. 24). El modelo de comportamiento del lugar de trabajo en el capitalismo flexible no sirve ni para la vida familiar ni para la vida comunitaria. Esta ausencia de temporalidad, o mejor dicho, la realidad construida instante a instante, pensando en el corto plazo, tampoco es favorable a nivel individual.

¹⁶² “Un cambio en la moderna estructura institucional ha acompañado el trabajo a corto plazo, con contrato o circunstancial. Las empresas han intentado eliminar capas enteras de burocracia para convertirse en organizaciones más horizontales y flexibles. En lugar de organizaciones con estructura piramidal, la dirección de empresas prefiere ahora concebir las organizaciones como redes... Esto significa que los ascensos y los despidos tienden a no estar estipulados en normas claras y fijas, como tampoco están rígidamente definidas las tareas: la red redefine constantemente su estructura” (Sennett, 2000, pp. 21-22).

“Las especiales características del tiempo en el neocapitalismo han creado un conflicto entre carácter y experiencia, la experiencia de un tiempo desarticulado que amenaza la capacidad de la gente de consolidar su carácter en narraciones duraderas... Lo que hoy tiene de particular la incertidumbre es que existe sin la amenaza de un desastre histórico; y en cambio, está integrada en las prácticas cotidianas de un capitalismo vigoroso. La inestabilidad es algo normal, y el empresario de Schumpeter sirve como ejemplo de Everyman ideal. Es posible que la corrosión del carácter sea una consecuencia inevitable. La consigna «nada a largo plazo» desorienta la acción planificada, disuelve los vínculos de confianza y compromiso y separa la voluntad del comportamiento” (Sennett, 2000, pp. 30-31).

En resumidas cuentas, el cambio en la forma de organizar el tiempo, de pensarlo en la propia vivencia en función de las transformaciones de la institución del mercado de trabajo hace parecer que el tiempo, aquel tiempo lineal propio de la sociedad industrial acompañado de una lógica teleológica para el trabajo y la vida, desaparece. “La flecha del tiempo se rompe; no tiene una trayectoria en una economía política constantemente reconvertida, que odia la rutina y programa a corto plazo. La gente siente la falta de relaciones humanas sostenidas y propósitos duraderos” (Sennett, 2000, p. 103).

Por otra parte, se debe tener presente el devastador efecto que el desempleo tiene en la organización del tiempo. Dado que el trabajo asalariado es una actividad cuya jornada suele consumir al menos un tercio del día, exige que el tiempo del sujeto en su conjunto se organice en función de aquél. Además, el aprovechamiento del tiempo dependerá, en parte, de los ingresos que se posea. En esta situación, el paro supone un desorden del tiempo personal, y del familiar en muchos casos, que, dado que no se tiene ingresos ni certidumbre de lo que será la vida, se escapa al propio control. Eso inevitablemente afecta a la autoestima del sujeto.

De una u otra manera, el tiempo comienza a escapar al control del sujeto. Una situación de empleo precario, de inestabilidad en la trayectoria laboral y el momento del desempleo generan esta pérdida del control del tiempo. Esta vivencia del tiempo también

afecta al trabajo estable debido a que la misma organización del trabajo se flexibiliza. La centralidad del trabajo es aquí cuestionada en la medida que se comienza a vislumbrar el hecho de que el trabajo no organiza el tiempo del sujeto, ni es fundamental el hecho de ocupar efectivamente un puesto de trabajo para organizar el propio tiempo. El control del propio tiempo parece ser más bien un privilegio de algunos pocos y la vida lineal que describe Sennett para la sociedad industrial paulatinamente queda atrás.

El que el tiempo se organice en torno al trabajo es una decisión social, nada más, y no corresponde la naturaleza del trabajo como institución. Socialmente se designan los tiempos dedicados al trabajo, y actualmente el criterio principal en la definición es el mercado. La flexibilización del trabajo muestra, en la flexibilidad horaria, el hecho que el trabajo puede ser situado en distintos momentos del día a día del sujeto. La diferencia, tal vez, que hace ver al trabajo como fundamental en la organización del propio tiempo, es que en la lineal sociedad industrial, la ausencia del control del tiempo (más allá de la regulación social, política y legislativa de la jornada laboral) no implica imposibilidad de controlar el tiempo de no trabajo gracias al hecho de que están claramente delimitados. En cambio, hoy en día, los tiempos de trabajo y no-trabajo se confunden en muchas ocasiones, o al menos hay poca certeza sobre cuando comienza o termina de correr cada uno para una parte creciente de la población. De ahí que se puede concluir que el hecho de organizar la vida en torno a la actividad del puesto de trabajo es una construcción histórica que responde a las necesidades de la organización del trabajo y del mercado de trabajo anteriores¹⁶³, y que ahora se hacen disfuncionales a la luz de las transformaciones propias del capitalismo flexible.

¹⁶³ Se debe tener presente que el tiempo de trabajo, como definición, es parte de la disputa entre capital y trabajo que ha marcado la historia de las sociedades, y no es algo que se diera de manera natural. Tenemos la intervención de actores, decisiones expresadas en políticas públicas y leyes hechas para administrar el conflicto, etc. es decir, diversos factores ajenos al trabajo contribuyen a esta construcción histórica del tiempo de trabajo. De este modo, el vendedor de mercancía fuerza de trabajo, por obra de la costumbre transmitida de generación en generación, va aprendiendo a organizar el tiempo en función de su trabajo remunerado – o de reproducción, en el caso de las mujeres en el hogar.

14.2. La responsabilidad individual e individualización del trabajo

“La reestructuración de las empresas y organizaciones, permitida por la tecnología de la información y estimulada por la competencia global, está llevando a una transformación fundamental del trabajo: la individualización del trabajador en el proceso de trabajo. Estamos siendo testigos de la inversión de la tendencia histórica hacia la salarización del trabajo y la socialización de la producción, que fueron los rasgos dominantes de la era industrial. La nueva organización social y económica basada en las tecnologías de la información pretende descentralizar la gestión, individualizar el trabajo y fragmentar las sociedades. Las nuevas tecnologías de la información permiten, al mismo tiempo, la descentralización de las tareas laborales y su coordinación en una red interactiva de comunicación en tiempo real, ya sea entre continentes o entre pisos del mismo edificio” (Castells, 1999b, pp. 294-295).

La organización del trabajo flexible buscó separar a cada vendedor de fuerza de trabajo asalariado de la colectividad de la cual formaba parte. Ello se vio favorecido por un contexto de desempleo que comienza a generarse en la década de 1970. El resultado: una organización flexible del trabajo y de su mercado, que lleva a una individualización del trabajo, del puesto de trabajo, lo cual algunos dicen fue un proceso intencionado. A ello se le puede agregar la mundialización y/o transnacionalización de grandes empresas, la pérdida de influencia del Estado en la economía, el desarrollo de tecnologías de información y tecnologías en general usadas en el proceso productivo y prestación de servicios, la globalización neoliberal, etc.; contexto que da soporte a estos cambios en el mercado laboral y en la organización del trabajo en la empresa, al menos a nivel discursivo. En concreto, se observan incentivos individuales a la producción, metas individuales, combate a los sindicatos, una flexibilidad del trabajo negociada individualmente que “responda” a los requerimientos de cada individuo.

De acuerdo con Castells (1999b) el aumento de flexibilidad en el proceso de trabajo y el mercado laboral propiciado en buena medida por el acelerado desarrollo tecnológico oponen la movilidad del capital con la rigidez de la mano de obra. “La productividad y

rentabilidad aumentaron, pero la mano de obra perdió la protección institucional y se volvió cada vez más dependiente de las condiciones de negociación individuales en un mercado laboral en cambio constante” (Castells, 1999b, pp. 308-309). Sin embargo, el sentido del uso de dicha tecnología ahora disponible está dado por la concepción de una economía neoliberal global, en la que el sujeto encuentra su valía en el mercado, y que guía el proceso de individualización del sujeto. “El proceso de individualización está asociado, preferentemente, a la participación en los mercados, no existiendo mecanismos ajenos a la voluntad de los individuos que incidan en la definición de sus trayectorias. Por esto mismo, es más importante el esfuerzo individual como medida y valor condicionante del éxito en una sociedad de mercado. La modernización neoliberal supone que todos los miembros de la sociedad son potenciales competidores y que el éxito está asegurado por el esfuerzo personal” (Figuerola, 2002, p. 27). Una participación inadecuada en el mercado se traduciría, en precariedad y desempleo. En el paradigma neoliberal cada cual es responsable de su suerte y el fracaso expresado en el desempleo es producto de malas decisiones individuales y no de la estructura social.

De esta manera, se individualiza la responsabilidad del sujeto en el mercado de trabajo, en lo que respecta a la negociación con el empleador sobre las condiciones de trabajo, como en su actuar en el mercado laboral. Por lo tanto, cada quien es responsable de sí mismo y de su suerte, cada quién está solo en el mercado laboral: en el mercado de trabajo hay individuos, no grupos¹⁶⁴. Además, cada individuo compite con muchos más por un puesto de trabajo que, o es más escaso, o resulta más precario, a la vez que se hacen crecientes las exigencias de competencias laborales, por lo general expresadas en nivel

¹⁶⁴ El concepto de empleabilidad, muy en boga por estos días, encierra esa lógica, pues se asume la empleabilidad como una cualidad de cada sujeto, condición que define su suerte en el mercado de trabajo y a partir de la cual ha de pensar sus estrategias. Entre esas cualidades está la adaptabilidad al mundo cambiante del mercado de trabajo y sus exigencias de flexibilización. Cambia, desde esta perspectiva, el rol del Estado y/o la sociedad civil respecto de cada sujeto: ya no participa directamente en regular su situación en el mercado ni de protegerle a él dentro de un conjunto de sujetos que están bajo el paraguas de las políticas sociales, sino más bien, dichas políticas estarían apostando hoy a aumentar la empleabilidad del sujeto, vale decir, a potenciarlo individualmente en perjuicio de sistemas sociales de protección que devienen en medidas más acotadas que sólo cubren parcialmente los efectos de fracasos en el mercado, los cuales son considerados como una responsabilidad individual. De esta manera, el aparato público, lejos de fomentar ciudadanía o participación colectiva en torno al trabajo, o fomentar la organización de los trabajadores mediante el respaldo a los sindicatos u otras formas de organización laboral que puedan surgir, fortalece a cada individuo de manera aislada para que se acople al mercado de trabajo como pueda.

educacional alcanzado; y la negociación colectiva a través de los sindicatos pierde viabilidad en la medida que se hace más difícil por las nuevas condiciones de trabajo, nuevas condiciones que la hacen imperceptible y, por ende, poco interesante. Por otro lado, el hecho de que las instituciones sociales propias de la sociedad industrial no respondan como corresponde a los nuevos desafíos que plantea la globalización y el nuevo capitalismo flexible hacen que el sujeto dependa cada vez más únicamente de su esfuerzo personal¹⁶⁵.

La flexibilidad de la organización de la producción y la flexibilidad de los mercados laborales van dejando atrás la firme burocracia propia de la sociedad industrial. El costo de la adaptación de las empresas y capitales lo asumen en gran medida los trabajadores¹⁶⁶. Sin embargo, se asume que es cada cual quien debe saber en todo momento como adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno laboral, sea dentro de la empresa o fuera de ésta, en el mercado. Cada quien debiera, desde la visión de este nuevo trabajador flexible, entender el mercado laboral en el cual se está operando, y saber cuando es tiempo de cambiar, de hacer nuevas jugadas, de tomar riesgos, en vez de pensar en el cobijo de un sindicato o de una empresa.

El sujeto está en el aire. Sennett (2000) habla¹⁶⁷ de cómo los sujetos han cambiado su interpretación de lo que es el éxito y el fracaso, vale decir, de cómo se desenvuelven en el mercado laboral, de cuál es su responsabilidad en las decisiones que toma en cada instante. En entrevistas realizadas a ingenieros de IBM que fueron despedidos, encontró que podía distinguir tres fases de argumentación respecto de su situación personal¹⁶⁸ donde

¹⁶⁵ O que al menos eso sienta.

¹⁶⁶ “Conforme a los desafíos que impone la globalización, se supone que los centros de trabajo deben caracterizarse por un “alto desempeño” y contar con una fuerza de trabajo competitiva, flexible y preparada. Tal preparación no puede basarse ya en las calificaciones que permitían acceder a un empleo estable; ahora es necesario formar individuos capaces de gestionar su propia empleabilidad y desarrollar competencias que les permitan insertarse en un mercado de trabajo cambiante e incierto” (Morgenstern, 2007, pp. 35-36).

¹⁶⁷ En su libro “La corrosión del carácter” Sennett expone el caso de ingenieros de IBM que fueron despedidos de la empresa tras problemas económicos y transformaciones que ésta tuvo (de pasar de una empresa burocrática y paternalista a una organización flexible) por no adaptarse ni buscar mercados en la nascente tecnología de computadoras personales en Estados Unidos a tiempo.

¹⁶⁸ Las tres fases eran: 1. Traición de la empresa a la cual habían dedicado su tiempo y vida, por despedirlos y no avisarles tempranamente lo que podía ocurrir. “Cuando el dolor por el despido aún seguía en carne viva, la conversación giraba en torno a las «traiciones» de IBM, como si la empresa los hubiera engañado... En esta fase, los hombres querían pruebas de premeditación por parte de sus superiores, pruebas que luego justificaran su indignación. Ser engañado o traicionado es un desastre que difícilmente puede considerarse un error

se ve una transición desde una responsabilización del entorno que no les ha protegido a entender su situación como un asunto absolutamente personal, asumiendo que debieron haber usado sus capacidades y estar atentos a lo que pasaba en su mercado laboral, en vez de dormirse en la protección que la empresa les brindaba. “El esfuerzo de estos hombres por verle un sentido a lo ocurrido se dividió, grosso modo, en tres etapas. Cuando me sumé a sus conversaciones, los hombres se sentían víctimas pasivas de la empresa, pero cuando esas conversaciones llegaron a una conclusión, los empleados despedidos se habían concentrado en su propio comportamiento” (Sennett, 2000, pp. 130-131). Ese centrarse en su propio comportamiento lleva a arrogarse una responsabilidad individual, sobre todo en el profesional, en que cada quien debe saber cuándo y cómo ajustarse a las nuevas condiciones del mercado. En cierto modo, ahora ser vendedor de fuera de trabajo implica correr riesgos¹⁶⁹ ya que la venta de la mercancía fuerza de trabajo no está por siempre asegurada. En el capitalismo flexible, en ese entorno de constante cambio en los mercados laborales, queda en evidencia, incluso para el mismo sujeto pero de manera muy sutil, que ahora más que nunca su habilidad – su fuerza de trabajo – es una mercancía.

propio.” (Sennett, 2000, p. 131); 2. Inmigrantes quitan trabajo, o las empresas deciden ir donde hay mano de obra cualificada de similar calidad a costo menor. “Así, en una segunda fase de interpretación, se centraron en buscar las fuerzas externas a las que echarles la culpa... la «economía global» parecía ahora ser la fuente de sus infortunios, en especial por recurrir a los servicios de los trabajadores extranjeros. IBM había comenzado a encargar fuera parte de su trabajo de programación, y pagaba a gente en la India una fracción del salario que pagaban a los norteamericanos. Los salarios bajos de estos profesionales extranjeros se citaban como una razón por la cual la empresa había prescindido de los norteamericanos” (Sennett, 2000, p. 133) Esto se presenta como más real que la traición puesto que veían como antiguos supervisores eran ahora despedidos; 3. Debieron ser ellos mismos los que hicieran una lectura del mercado de computadoras y saber adaptarse en vez de esperar que la empresa los protegiese por siempre. “La tercera fase de la explicación les devolvió parte de su sentido de integridad en cuanto programadores, pero a un alto precio. Ahora, el centro de atención estaba más en la historia del trabajo de alta tecnología, en su inmenso crecimiento reciente, en las capacidades necesarias para hacer frente a los desafíos industriales y científicos... Cuando se pusieron a hablar de su profesión, los programadores se concentraron en lo que podrían y deberían haber hecho anteriormente en sus propias carreras con vistas a prevenir las dificultades en que se encontraban... Cuestiones como voluntad y opción personal, criterios profesionales, narrativas del trabajo, todo eso surgió, con la salvedad de que el tema de este discurso era, mas que el dominio, el fracaso... Los hombres de IBM comenzaron a acusarse de haber dependido tanto de la empresa, de haber creído en las promesas de la cultura empresarial, de haber interpretado un escenario profesional que no era de creación propia. «Acusarse» puede sugerir culpa” (Sennett, 2000, p. 135).

“La historia de los graves errores internos del IBM, la reorganización empresarial motivada por el deseo de flexibilidad, el advenimiento del mercado de trabajo global puesto de manifiesto por el recurso a los programadores indios: todo se reinterpretó como señales de que era hora de salir y de que debieran haberse arriesgado” (Sennett, 2000, p. 136).

¹⁶⁹ “Los actuales riesgos sociales, como las experiencias de desempleo y precariedad en el trabajo, aparecen ligados a la realización de trayectorias de vida concebidas de manera individual, a modo de proyecto, que se ponen a prueba ante mercados cuyos entornos son complejos debido al carácter competitivo y globalizado de las economías contemporáneas” (Figueroa, 2002, p. 28).

Sin embargo, esa responsabilidad individual no es asunto únicamente de la decisión o valentía del sujeto para correr los riesgos necesarios. No encontramos aquí solamente la determinación para tomar las oportunidades ni la habilidad para reconocer la oportunidad que, a cada instante, se le presenta al sujeto en el entorno laboral cambiante. No cabe duda que hay nuevas situaciones de tensión. Frente a la incertidumbre que vive cada sujeto en el mercado laboral, incertidumbre patente cuando se producen oleadas de despidos por fusiones de empresas o desarrollo tecnológico¹⁷⁰, entre otras razones, la noción de riesgo se hace para todos cada vez más natural. Incluso, puede sentirse como algo necesario, lo que marca la diferencia de un sujeto con otro. “En muchas circunstancias diferentes, asumir el riesgo puede ser una fuerte prueba de carácter” (Sennett, 2000, p. 83).

“La inestabilidad misma de las organizaciones flexibles impone a los trabajadores la necesidad de «cambiar de tiesto», es decir, de asumir riesgos en su trabajo” (Sennett, 2000, p. 84). El riesgo rompe con la noción de rutina, o bien la redefine. El riesgo pasa a ser algo cotidiano, donde el sujeto más tiene presente lo que puede perder que aquello que lograría ganar con cada jugada que realiza. Por cierto, se trata de una realidad que está más presente en unos tipos de trabajos que en otros. En muchas otras ocasiones, donde existe una combinación de lógica de mercado laboral flexible con una organización taylorista-fordista del trabajo¹⁷¹, el riesgo de cada vendedor de fuerza de trabajo se asocia de manera patente con la precariedad.

El riesgo exige cierto sacrificio. El sujeto, como señala Sennett, vive el riesgo principalmente desde el punto de vista de lo que pueda perder, y jugará sus cartas

¹⁷⁰ En este particular, se tiene presente la observación de Carnoy (2001) de que el desarrollo tecnológico genera un efecto de destrucción de empleo en el corto plazo, el cual se vería luego compensado por una creación de empleo aun mayor al mediano y largo plazo. Que ello no ocurra, o que sea mucho mayor de lo previsto la destrucción de empleos respondería a la institucionalidad que regula el mercado del trabajo en cada sociedad. Por lo tanto, en este párrafo no se pretende señalar el progreso tecnológico como un factor de desempleo y precariedad por sí mismo, sino que se busca dar cuenta que la percepción del sujeto estará influenciada por la vivencia del fenómeno, le afecte o no de manera directa. No culpará a la institucionalidad del trabajo debido a que ya ha sido naturalizada, un dato dado que es rara vez cuestionado.

¹⁷¹ Muchas formas de teletrabajo, o trabajos de telemarketing, cajeros de supermercado, la generalidad de los call center, etc.

priorizando la reducción de pérdidas o daños más que la apuesta por la ganancia¹⁷². Lo que tema perder cada cual, según la posición en la que se encuentre, cambiará, siendo, eso sí, un elemento siempre constante: la posibilidad de poder consumir; y no el trabajo o el puesto de trabajo. El hecho de participar en el mercado laboral supone la necesidad de ser partícipe del mundo del consumo. Aspiraciones de consumo, así como la esperanza de alcanzar esas «metas o anhelos» de consumidor, son las que impulsan al sujeto en sus decisiones en el mercado laboral. La noción de riesgo, siguiendo la idea expuesta, se presenta ante la posibilidad de perder lo ya ganado, ante la sospecha o certeza de que lo que existe puede cambiar, o ya está cambiando pero no se puede calcular la dirección del cambio ni los efectos que podría tener, más allá de simples estimaciones.

La responsabilidad individual, expresada en muchos factores – tales como la dicotomía éxito-fracaso, el riesgo (de los cuales se ha hablado), o bien, la necesidad de educarse y reciclarse en conocimiento, de acceder a información necesaria, ser parte de redes, innovar, ser flexible, estar abierto al cambio, etc. – destruye toda posibilidad para el trabajo, o para su mercado, de llegar a ocupar un lugar central en el mundo de vida del sujeto.

La carga de tanta responsabilidad individual, y la ausencia de instituciones que le permitan al sujeto sentir que se encuentra en tierra firme en vez de a la deriva por el mundo ponen al sujeto en una delicada situación donde son cada vez más escasos y menos satisfactorio los lugares donde pueda refugiarse. Lo central en la vida de cada cual pasa a ser uno mismo, las decisiones que toma, y el día a día.

14.3. La relación con la familia

Otrora, la producción, el hecho de vivir en una sociedad de productores, donde el principal deber social era justamente producir, dotaba al sujeto de historia, acceso a una

¹⁷² “Asumir un riesgo es algo diferente de un cálculo risueño de las posibilidades contenidas en el presente. Las matemáticas del riesgo no ofrecen garantías, y la psicología del riesgo se centra, de un modo bastante razonable, en lo que podría perderse” (Sennett, 2000, p. 86).

identidad relacionada con la producción, etc. En el mercado de trabajo, en la transacción misma, cada sujeto se encontraba con otros que realizaban el mismo trato con el capitalista, una figura en ese entonces claramente distinguible. Esa posibilidad de autodefinirse como grupo frente a otro reconocible y antagónico daba al sujeto todo lo necesario para construir un relato de lo que es la propia vida. Esa virtud de la producción se confundió con el trabajo, el cual era considerado central en la organización social. A su vez el trabajo fue entendido como vía de realización del sujeto al tiempo que es percibido como factor estructurante de los mundos de vida de los sujetos que vendían trabajo en el marco de la relación salarial. En torno al trabajo o, mejor dicho, en torno a la participación en el mercado de trabajo parecía estar estructurado el mundo social, y el mundo de vida del sujeto.

Algunas instituciones y espacios afectados considerablemente por los cambios en el mercado laboral y en la organización misma del trabajo son la familia y la comunidad, o el barrio. Estas instituciones sociales, y la forma de establecer las comunidades comienzan a ceder frente al hecho irrefutable de no dar cuenta de las transformaciones que se están viviendo. Responden a otro periodo, a exigencias diferentes, a realidades laborales distintas de las encontradas hoy en día en la sociedad occidental.

La familia es un ejemplo de tensiones y cambio. La típica familia nuclear de un proveedor se ha visto afectada considerablemente por cambios¹⁷³ importantísimos. Entre estos tenemos el desempleo¹⁷⁴, con la caída consecuente del Estado de bienestar, que cada vez menos bienestar puede asegurar a los sujetos.

¹⁷³ No es primera vez que ocurre un cambio importante a nivel familiar. La introducción del capitalismo en el mundo agrícola y el nacimiento de la fábrica con la Revolución industrial también significó una transformación en la estructura familiar. El aumento de la productividad de la mano de obra permitió la restricción del trabajo de niños y mujeres. Las últimas debieron luego encargarse del trabajo no remunerado de reproducción de la familia. A su vez, la familia aportó posteriormente con la preparación de mano de obra más capacitada para responder a las exigencias de nuevo orden social y productivo.

¹⁷⁴ El desempleo implica para el sujeto, como señala Beccaria (2001) menos oportunidades de establecer vínculos sociales, y afecta, en los casos en que es jefe de familia, a su rol de proveedor, lo que desencadena conflictos en el hogar. Pero “el desempleo no constituye, sin embargo, la única causa de las dificultades que se enfrentan para alcanzar los recursos materiales necesarios, no de aquellas que debilitan la integración social de los individuos. Las bajas remuneraciones suelen ser otra fuente de tensiones en la vida familiar” (Beccaria, 2001, p. 11).

El cambio en el mundo del trabajo, la transformación de los modos de producción en respuesta a importantes crisis económicas vividas por el capitalismo en las décadas de 1960 y 1970, disminuyó los puestos de trabajo, generaron situaciones de precariedad y vulnerabilidad crecientes. La exigencia de adaptación fue patente al verse que la organización taylorista-fordista del trabajo no respondía a los requerimientos de la economía mundial. Todo lo anterior hizo que el sueldo del jefe de hogar fuese insuficiente para mantener a una familia¹⁷⁵. Ello produjo, en parte, la inserción de la mujer al mercado de trabajo. “Conforme ha aumentado la inseguridad laboral de los varones trabajadores y, en algunos países como los Estados Unidos, han descendido sus salarios reales, las esposas y madres se pusieron a trabajar para mantener iguales o crecientes niveles de consumo familiar¹⁷⁶. Para la mayoría de las mujeres, combinar el trabajo y la familia dejó de ser una elección para convertirse en norma. Para los hombres, también cambió lo que significaba tener una familia. Ya no se trataba de llegar a casa en un entorno pacífico en el que la esposa-ama de casa se había ocupado de las tareas domésticas. Esa nítida división del trabajo entre hombres y mujeres, que alcanzó su máxima expresión en el Estado de

¹⁷⁵ La familia con un proveedor masculino es producto de la historia; y aquello fue posible gracias al hecho de que la revolución industrial hizo más productiva la mano de obra en el transcurso de su desarrollo, lo cual permitió la liberación de mujeres y niños del mercado laboral, lo que a su vez abrió la posibilidad de una reproducción de mano de obra más capacitada. Sin embargo, aquello del salario familiar fue una coincidencia histórica, amparada, en el mejor de los tiempos, con la coyuntura favorable que llevó a la existencia del Estado de bienestar y el pleno empleo. El estado de bienestar consideraba el apoyo a un modelo familiar patriarcal de hombre proveedor que recibía, en su trabajo, el salario familiar, con el cual vivían él y su familia (además de contar con la ayuda estatal si la requería). “El denominado «salario familiar» (entendido como el salario de un adulto varón en funciones de cabeza de familia) ha representado una experiencia histórica limitada que sólo pudo arraigar en determinados momentos y en condiciones específicas, y que constituyó probablemente sólo una forma inestable de transición hacia una fase caracterizada por el desarrollo de las prestaciones de bienestar social, el consumismo y el regreso al trabajo de un número creciente de mujeres casadas” (Mingioni, 1993, p. 207). En fin, se puede afirmar que el momento cambiante que viven las sociedades occidentales lleva a la vez a alteraciones en la estructura de roles a nivel familiar que se hacen posibles por circunstancias desfavorables que deben enfrentar como, por ejemplo, el desempleo. “Frente al desempleo, los bajos ingresos o la precariedad, los hogares desarrollan estrategias tendientes a aumentar o a estabilizar los ingresos. Ellas se traducen en la extensión de la jornada laboral de quienes ya están ocupados (esto es, conseguir otro empleo o realizar horas extras) o bien en la búsqueda de un trabajo remunerado por parte de miembros que se dedicaban a tareas domésticas o al estudio” (Beccaria, 2001, p. 12). Junto con el desempleo, se puede observar el fenómeno de la inestabilidad laboral; fenómeno potenciado además con la flexibilización del trabajo. Dicha inestabilidad provoca una gran variabilidad en el ingreso de los hogares, lo que genera incertidumbre en las familias que la viven ya que no saben con certeza con cuánto es que contarán para vivir.

¹⁷⁶ En familias más pobres, en particular para la realidad latinoamericana, se puede observar que no sólo las mujeres salen a trabajar, sino también los/las hijos/as, lo cual se traduce en deserción escolar, otro efecto desfavorable provocado, en buena medida, por el desempleo y la inestabilidad laboral en las familias.

bienestar posterior a la Segunda Guerra Mundial, se hizo cada vez más rara” (Carnoy, 2001 p. 134).

A lo anterior, se suma la necesidad de sentimiento de independencia económica de la mujer en una sociedad que se perfilaba como de consumidores, en un mundo donde la mujer, recientemente socia del hombre en el consumo que impulsó la salida de la crisis económica de 1929, venida de una familia nuclear pequeña que permitía mayor adquisición de bienes de consumo, deseaba tener más protagonismo en los tipos de elección que supone consumir. Además, en la independencia económica se validaba como persona frente a sí misma y las demás, ganaba la posibilidad de socializar con otros y otras, etc.

La inserción de la mujer al trabajo remunerado tiene la cara tanto de la necesidad de un segundo ingreso para la familia como el deseo de independencia y participación de lo social. Y tanto esa necesidad como ese deseo se ven satisfechos en un mercado laboral mucho más flexible que ofrece mejores posibilidades individuales¹⁷⁷, sobre todo para las mujeres exponiendo, eso sí, a la familia a duros cambios.

¹⁷⁷ “La flexibilidad de los mercados laborales tiene el efecto positivo de permitir a hombres y mujeres mayores posibilidades para combinar sus deseos en conflicto de trabajar y ocuparse de la crianza de sus hijos. En el lado negativo, la flexibilidad laboral, al ser sumamente sensible al tiempo, aumenta la presión sobre los trabajadores para que estén disponibles para trabajar cuando se les necesita. También hace a los trabajadores más conscientes de su total compromiso con su trabajo, lo que necesariamente hace mucho menos prioritaria la vida familiar” (Carnoy, 2001 pp. 165-166).

En el caso de la mujer, la flexibilidad supone, principalmente, la posibilidad de combinar un deber socialmente definido para su género, que es el rol de madre y las actividades asociadas al mismo, con una nueva obligación de apoyar el sustento familiar o el deseo de producir su propio sustento monetario, provocado por las ganas de consumir, acción que es, además, para ella un símbolo de libertad en esta nueva sociedad. Se trata la participación en el mercado laboral para la mujer ni más ni menos que del hecho de acceder a la oportunidad de “elegir” que describe Bauman (2000). Para el hombre, la flexibilidad puede ser la oportunidad de seguir cumpliendo con su rol en tiempos de desempleo, sea para conservar el que tiene pero en condiciones menos convenientes o bien la posibilidad de tener más de un salario que permita mantener el nivel de vida que llevaba en tiempos menos complicados. Ambas partes pueden conservar su rol, pero al precio de despreocuparse de la vida familiar, tipo de vínculo que no se ha redefinido con claridad. De acuerdo con Sennett, “El horario flexible surgió con la nueva entrada de mujeres en el mercado de trabajo... La necesidad, así como el deseo personal, ha impulsado el trabajo femenino; hoy, un estándar de vida de clase media requiere por lo general dos asalariados adultos. No obstante, estas mujeres trabajadoras necesitaban un horario de trabajo más flexible; al margen de su clase social, muchas de ellas trabajan a tiempo parcial y siguen siendo madres a tiempo completo” (Sennett, 2000. p. 59). Vale decir, la inclusión de la mujer en el mercado laboral fue un importante factor de cambio para el mismo.

Estas transformaciones provocan efectos inevitables¹⁷⁸ en la estructura familiar. La familia que responde a las necesidades de apoyo, socialización y afecto en la sociedad industrial parece no poder cumplir a cabalidad con dichas funciones en esta sociedad de servicios¹⁷⁹. Sin embargo, estas no pierden relevancia y son el principal sustento de quienes tienen problemas para insertarse en el mercado de trabajo, en particular en aquellas sociedades en las que las instituciones que le regulan son rígidas y reducen las posibilidades de ingreso al mismo, de acuerdo a lo descrito por Carnoy (2001).

¹⁷⁸ Las estrategias que deben adoptar las familias para mantener el nivel de vida que tenían, o bien, obtener algo, provocan efectos desfavorables sobre sus miembros que no sólo guardan relación con su salud. “En ocasiones, desorganizan la vida familiar...en tanto alteran los roles de los diferentes miembros y desembocan en la pérdida de autoestima” (Beccaria, 2001, p. 12). Y “cuando las dificultades ocupacionales se prolongan y agudizan, también se desarrollan y profundizan los procesos de desintegración social” (Beccaria, 2001, p. 13). La inestabilidad laboral y el desempleo también provocan, de acuerdo con el autor citado, alteraciones en el uso del tiempo, lo cual resulta una fuente de conflicto que antes no existía. Por otro lado, alteraciones en el mercado de trabajo provocan en muy poco tiempo un cambio en la naturaleza de los roles de cada miembro del hogar (que se traduce en pérdida de autoridad del jefe de hogar que cumplía el rol de proveedor, en que los hijos o hijas se vean forzados a un ingreso temprano al mercado de trabajo y que la mujer dueña de casa participe también en el mercado laboral, en ocasiones sin ser una situación elegida), el cual, debido a su brusquedad, genera conflicto. A esta situación se suma la caída de la autoestima del sujeto que se ve desplazado del mercado laboral, y por consiguiente del mundo de consumo.

¹⁷⁹ El cambio en el mercado del trabajo afecta sin duda a las familias, poniendo a éstas en una relación bien especial con el mercado laboral. Ello se traduce en importantes variaciones que se pueden observar y que tienen que ver con la reestructuración de la familia y del trabajo correspondiente. Cabe señalar que quienes presentan mejor nivel educativo estarían en mejor pie para afrontar estas transformaciones. El análisis que hace Martin Carnoy es el siguiente: de acuerdo con el autor, según lo que él observa en la década de 1990, se aprecia lo que sigue:

- “La familia está atravesando un cambio profundo. En todo el mundo, las mujeres exigen y logran nuevos «derechos», como igualdad de acceso al trabajo remunerado (si no a igualdad de salario) y una transformación de las relaciones tradicionales dentro de la familia. En todos los países desarrollados parece que las mujeres, hoy, están mucho menos dispuestas a dedicar su vida a la crianza de sus hijos que las mujeres de hace una generación” (Carnoy, 2001 p. 137).
- “Los mercados laborales también se están transformando, y estos cambios varían de un país a otro. La variación parece estar relacionada con los cambios (o falta de cambio) en la estructura de la familia... Eso suscita la pregunta de si las actuales medidas de las empresas para hacer más flexibles los mercados laborales están entrelazadas con o dependen de una flexibilidad mucho mayor de las familias” (Carnoy, 2001 p. 137).
- “La transformación de los mercados laborales plantea nuevas demandas a las familias. Para una nueva adaptación a mercados laborales flexibles, los trabajadores necesitan tener extensas redes de información. Los trabajadores más y mejor educados son más capaces de adaptarse al cambio, tienen mejor acceso a la información y poseen redes más amplias y mayores opciones. Esas demandas favorecen a los padres con un alto nivel educativo, tanto personalmente como para sus hijos. Las redes precisas para que los padres sean eficaces en mercados laborales flexibles requieren una capacidad de tomar decisiones y una organización más sofisticadas que en el pasado. Las familias que carezcan de la capacidad de tomar decisiones informadas o de los recursos para llevarlas a cabo están igualmente abocadas a la flexibilidad, pero de un modo mucho menos sostenible” (Carnoy, 2001 p. 137).

La familia, desde la vivencia misma del sujeto, se vuelve contradictoria. Las estrategias que debe adoptar un sujeto para vender su fuerza de trabajo muchas veces son demasiado demandantes en tiempo, esfuerzo y adaptabilidad de estos y otros factores. La familia se torna cada vez más importante en ausencia de la comunidad pero disminuye la cantidad y calidad de contacto con los miembros de la familia. La flexibilidad en el trabajo hace que sea prioritario adaptarse a las exigencias del mercado a costa de importantes sacrificios¹⁸⁰ entre los cuales está la vida familiar¹⁸¹. Trayectorias laborales inestables hacen que el sujeto sienta una pérdida del control de su propia vida, independiente de si ésta se evalúa – en términos de adaptabilidad y estatus de consumo – como exitosa o fracasada.

El reflejo de la pérdida del control de la propia vida y de la vida familiar, de la cual nos habla Sennett (2000), puede tener importantes repercusiones que van más allá de la simple disociación de familias, el malestar individual, o trayectorias laborales que pierden estabilidad. La familia ha sido la institución social que socializa al sujeto preparándolo para

¹⁸⁰ En un contexto de cambio y desregulación, se hace más patente que antes el hecho de que el sujeto – en cualquier sociedad en que el trabajo como distribuidor de recursos adquiriera la forma de empleo, de posición en el mercado, y de que esa sea la única forma legítima y cotizada socialmente de ganarse el sustento para quien no tiene otra cosa que su capacidad de trabajar – no es más que un vendedor de fuerza de trabajo. El vendedor de fuerza de trabajo se encuentra a merced del poder coercitivo que la institución del trabajo, que a través de su mercado, tiene sobre él, por lo que se ve obligado a privilegiar el trabajo por sobre otras cosas que, en el sentir del mismo sujeto, tienen más importancia.

¹⁸¹ Sennett expone en su libro “La corrosión del carácter” el caso de Rico, ingeniero exitoso y encumbrado socialmente, de origen humilde (padre portero) y el sentimiento que tiene respecto de su vida familiar. De acuerdo con Sennett, a Rico “le preocupa también la frecuente anarquía en la que se hunde su familia, y le preocupa no ocuparse lo suficiente de sus hijos, cuyas necesidades no pueden programarse para que se adapten a las exigencias de su trabajo” (Sennett, 2000, p. 19). En fin, poca atención de vida social y de la familia por necesidad de dedicarse al trabajo que es en todo aspecto flexible. Hay un miedo a que se pierda la disciplina ética en la familia, y en general. Pero no hay para Rico un ejemplo que dar, pues la movilidad ascendente es algo que sus hijos no han vivido, el bienestar asociado les vino como algo dado. La mayor preocupación de Rico es “no poder ofrecer la sustancia de su vida profesional como ejemplo a para que sus hijos vean cómo han de comportarse éticamente. Las cualidades del buen trabajo no son las cualidades del buen carácter” (Sennett, 2000, p. 20). Además, de acuerdo con el autor, a Rico le inquieta también otro aspecto, el hecho de que los valores del mercado del trabajo, del trabajo mismo, no sean adecuados para la vida familiar: “Rico también detesta el hincapié que se hace en el trabajo de equipo y el debate abierto que caracteriza a un lugar de trabajo flexible y progresista una vez que esos valores se trasladan a la intimidad. Si se practica en casa, el trabajo en equipo es destructivo, y refleja una falta de autoridad y de orientación en la educación de los niños” (Sennett, 2000, p. 24). “El comportamiento que cosecha buenos resultados, o incluso sólo la supervivencia en el trabajo, le deja a Rico poco que ofrecer en el papel de padre modélico. En realidad, para esta pareja moderna, el problema es precisamente el contrario: como proteger las relaciones familiares para que no sucumban a los comportamientos a corto plazo, el modo de pensar inmediato y, básicamente, el débil grado de lealtad y compromiso que caracterizan al moderno lugar de trabajo. En lugar de los valores cambiantes de la nueva economía, la familia – tal como Rico la concibe – debería valorar la obligación, la honradez, el compromiso y la finalidad” (Sennett, 2000, p. 25).

participar en la vida en sociedad. Carnoy (2001) señala que “la familia y el trabajo son tan viejos como la humanidad. El trabajo siempre ha mantenido a la familia. Las familias han sido cruciales para satisfacer las necesidades afectivas de hombres y mujeres y para sostener la transición hacia nuevas formas de trabajo. Idealmente, el sostén de la vida familiar es decisivo para el apoyo psicológico, la estabilidad social, la seguridad económica y la socialización laboral creativa de los jóvenes. En las grandes transiciones económicas, la capacidad de la familia para adaptarse a la producción de nuevos tipos de conocimiento y cualificaciones exigidas por el nuevo entorno laboral es crucial para su éxito” (Carnoy, 2001 p. 135).

Tal grado de importancia contrasta con la carencia no solo de tiempo en cantidad de horas y en calidad que se pueda dedicar a la familia, y con el hecho que señala Sennett (2000) sobre el sentimiento de estar a la deriva al no poder construirse un relato lineal y estructurado que la sociedad industrial (con una institución familiar de roles sólidamente definidos y con un mundo laboral cuya principal característica, en la mayor parte de los casos, era la certeza del devenir individual y grupal) permitía. El hecho de que la vida del sujeto esté sometida a una realidad laboral marcada por la incertidumbre y por una apuesta que apunta a una exclusiva responsabilización individual del propio destino no le quita relevancia a la familia. Todo lo contrario; en un contexto social en que el trabajo – que como se viene sosteniendo, es el mecanismo o institución social que conecta al sujeto con la organización social – se individualiza siendo incompatible su lógica con una lógica de familia nuclear propia de la sociedad industrial, y en un contexto en que la noción de comunidad se hace difusa en las vivencias concretas de cada individuo, la familia se hace cada vez más importante, en particular como sostén afectivo del sujeto, aunque no en menor medida como sustento de su desarrollo como vendedor de fuerza de trabajo.

“Con los inmensos cambios del trabajo y las familias, la sociedad postindustrial se enfrenta a un dilema totalmente nuevo. El entorno laboral actual exige familias bien informadas, muy organizadas y estables que puedan apoyar a los trabajadores y a sus hijos en un entorno laboral flexible. Ese entorno laboral se caracteriza por una mayor inestabilidad en el empleo. Eso significa que los miembros de una familia modifican sus

situaciones laborales más frecuentemente que en el pasado (y pueden sufrir períodos de desempleo más frecuentes) y que los cambios laborales pueden suponer la adquisición de nuevas cualificaciones y, por lo tanto, más educación. Es probable que los entornos laborales del futuro sean todavía más flexibles que los actuales, de modo que las presiones que puedan sentir los adultos respecto a sus propias necesidades de una mayor educación se suman a las necesidades educativas de sus hijos. Todo esto constituye un mundo en el que la implicación de la familia en la educación de sus hijos es más importante y compleja que en el pasado” (Carnoy, 2001 p. 138). Este orden de cosas hace más necesaria a la familia, pero a la vez la torna más inestable y menos deseable. Por lo mismo, las familias se constituyen a edades más tardías, sobre todo si uno tiene acceso a más elementos y ofertas de proyectos particulares¹⁸². Esto resulta contradictorio ya que la familia resulta esencial para la inversión en conocimiento que exigen los nuevos tiempos, tanto para los niños como para los adultos.

Surge la necesidad entonces de hacer frente al dilema de una familia que por una parte es cada vez más necesaria pero por otro lado tiene cada vez menos condiciones de posibilidad de existir, dado el trabajo no sincroniza con la vida familiar como lo hacía anteriormente en la sociedad industrial; ello pese a ser la familia prácticamente el único refugio para la gran mayoría de los sujetos. Una forma de rescatar a la familia sería volver a una organización tradicional del mercado laboral, retornar a la forma de organizarse la sociedad de productores que el mundo ha dejado atrás; sin embargo, como ya señalaba Offe (1992) esa solución resulta inviable.

Otro detalle significativo es el hecho de que mientras mayor es el nivel educativo de la pareja, más se retrasará el primer embarazo, vale decir, es menos probable la existencia de familia. “Ese hecho significa que es posible que la mayoría de los niños esté creciendo

¹⁸² En este aspecto se hace referencia a las posibilidades de cursar estudios superiores, emprendimientos económicos personales carentes de un territorio y tiempo definido, etc. todas aquellas cosas que no son compatibles con una vida familiar, entendiendo a la familia como un proyecto de vida compartido con otra persona. Otra cosa que se debe tener presente es que “dos proyectos individuales independientes y dos horarios laborales independientes dificultan a largo plazo la compatibilidad de los proyectos de trabajo individuales y del proyecto familiar. La creciente contribución salarial de las mujeres a la renta familiar aumenta su poder de negociación en la familia y socava la estructura política de la familia patriarcal tradicional” (Carnoy, 2001 p. 145).

en familias que no pueden prepararles de forma adecuada para las crecientes exigencias educativas que se precisan para triunfar en los mercados laborales” (Carnoy, 2001 p. 162). Por su parte, al constatar los efectos que tiene la creciente vulnerabilidad que provocan las transformaciones y desregulaciones del mercado laboral, Beccaria advierte: “la inestabilidad o el desempleo también han afectado la carrera educativa de miembros de hogares de sectores medios, lo cual puede llevar a que se atraviesen, eventualmente, movimientos sociales descendentes” (Beccaria, 2001, p. 107). Aquello contribuiría a la reproducción de una mano de obra de baja cualificación que desfavorece a cualquier economía o sociedad, evento que puede, además, tener un efecto negativo a largo plazo. El mismo autor precisa más en el asunto, dando cuenta de los efectos a largo plazo, en un análisis que es coincidente con el de Carnoy (2001), en que señala que “en este contexto, aun cuando se revierta el funcionamiento del mercado laboral y comience a aumentar de manera significativa la disponibilidad de puestos de trabajo formales, la falta de ese mínimo de credenciales hará que los individuos pertenecientes a los estratos de bajos recursos no puedan aprovechar, o lo hagan en una baja proporción, el desarrollo positivo de la demanda de trabajo” (Beccaria, 2001, p. 107). Eso es un serio problema, dado que sin vendedores de fuerza de trabajo lo suficientemente capacitados, la producción de una sociedad puede verse afectada. Se hace ver entonces lo fundamental que resulta ser la familia para el trabajo y para su mercado desde el punto de vista del funcionamiento de estas instituciones sociales.

Carnoy (2001) pone mucho énfasis en el rol que ha de ocupar la familia en el nuevo sistema de trabajo flexible. De acuerdo con este autor, “el efecto combinado de la producción flexible, con sus demandas de actividades individualizadas y centradas en el trabajo, la lucha de las mujeres por una mayor igualdad en la familia y en el mercado laboral y la creciente importancia de la familia como unidad de inversión configura en este momento la aparición de la próxima fase de la vida familiar. La familia podría y debería ser la institución social que amortigüe la presión social inducida por los procesos de disgregación del trabajo e individualización de la vida social y económica. Para que la familia sea capaz de desempeñar su papel fundamental de mantener el trabajo, tiene que ser

redefinida y fortalecida en las nuevas circunstancias culturales y tecnológicas de nuestras sociedades” (Carnoy, 2001 pp. 173-174).

De todo lo anterior se desprende que como institución, la familia puede resultar incluso más relevante aun que el mismo trabajo (tanto como actividad transformadora de recursos naturales en mercancía como el rol distributivo y de colocación a través del mercado laboral) ya que es la familia la que forma al sujeto para que sea, mediante el trabajo, capaz de conectarse con la sociedad. Y es esa centralidad la que está hoy, más que nunca, patente. Si no se quiere ir tan lejos, se puede afirmar que son interdependientes, su importancia sería equivalente y ninguna de estas dos instituciones puede ser considerada como de mayor importancia y centralidad que la otra. Y eso ha sido así siempre. No se debe olvidar el planteamiento de Ford cuando pensó en implantar el «five dollars day»: este sistema de pago estaba pensado para obreros que debían tener una conducta ejemplar, a quienes se les exigía ser buenos jefes de familia puesto que se veía en la familia bien constituida la continuidad de la reproducción de la mano de obra para la industria.

El rol de la familia como institución es el permitir que el sujeto se adapte adecuadamente a su sociedad, ello mediante la socialización. Ésta le transmite los valores necesarios para comportarse en todo ámbito, incluido el mercado laboral. En cuanto al quehacer del sujeto, dichos valores permiten – junto con otros factores – que haga un buen trabajo y que participe en el mercado laboral conforme a reglas ya fijadas. Por lo tanto, a la afirmación de Carnoy (2001) de que la familia sostiene al trabajo cuando éste está cambiando, se podría agregar que también es la familia uno de los factores que le sustenta en periodos de estabilidad. Es así como desde la relación trabajo-familia, o si se prefiere, desde el vínculo existente entre familia y mercado laboral, se puede cuestionar la relevancia que se ha asumido que tiene el trabajo en la vida del sujeto

14.4. La relación con la identidad, la comunidad y el entorno local

“Las comunidades integran a los individuos en un contexto más amplio que crea un sentimiento más amplio de la propia identidad y proporciona una mayor seguridad de la que ofrece la familia por sí sola, pero exige también un mayor compromiso y mucho más aprendizaje. Las comunidades son organizaciones complejas con reglas, normativas y múltiples relaciones. Son redes, amistades y sistemas de apoyo que incluyen y excluyen. Están llenas de símbolos, historias y rituales. Quienes tienen éxito en las comunidades son más capaces de aprender y manipular esas complejidades. La recompensa del aprendizaje y la pertenencia es que las comunidades apoyan a los individuos, muchas veces de forma material, pero la mayoría de las veces psíquicamente, otorgándoles una sensación de bienestar, confianza y conexión fundamental para la existencia humana” (Carnoy, 2001 p. 185).

Si las transformaciones en el mercado laboral han conseguido impactar a la institución social de la familia con fuerza, de equivalente potencia ha sido el golpe en las comunidades y al entorno local¹⁸³. Esto se ha dado en dos ámbitos: uno global-nacional y otro de carácter local.

Los cambios globales impactan en la definición de la identidad que hacen los sujetos. El nuevo contexto mundial donde existe un acceso global a determinados bienes de consumo y en que no hay amenaza militar obvia, el enfoque identitario pasa de ser algo nacional a una cosa internacional. “Al mismo tiempo, el trabajo flexible individualiza y separa al trabajo de la «comunidad laboral»: puesto de trabajo, sindicato y comunidad local. Dados los cambios concomitantes de la relación social entre hombres y mujeres, la familia tampoco es el mismo tipo de comunidad que fue. Los individuos están perdiendo el control

¹⁸³ “La capacidad integradora de la identidad nacional se ha redefinido porque la globalización transforma la concepción individual y colectiva del espacio y del tiempo. La comunidad local se ha redefinido debido a la individualización de los trabajadores y a las nuevas relaciones espaciales entre el trabajo, la residencia y las actividades en el tiempo libre. Las organizaciones de los trabajadores están en crisis porque ha cambiado la concepción tradicional del entorno laboral dentro del cual están organizadas. La capacidad integradora de la familia también se ha transformado por las presiones de la democratización de la vida doméstica y por las exigencias legítimas de las mujeres de una identidad laboral remunerada fuera del hogar” (Carnoy, 2001 p. 187).

sobre su entorno. A medida que se erosionan el sistema industrial y su base, las diversas «comunidades» de identidad y sus sistemas de apoyo también se erosionan. Esto crea un vacío en cuanto a la reintegración de los individuos «flexibilizados» a las redes sociales y en cuanto a la recreación de su identidad como miembros de organizaciones sociales. Los individuos que tienen dificultades para adaptarse a las identidades del mercado internacional que ofrece la nueva economía global buscan vínculos de otros tipos” (Carnoy, 2001 pp. 186-187) como por ejemplo, la religión, el género, etc.

A nivel local ocurre otro tanto. “La Revolución Industrial desvinculó las comunidades residenciales, los lugares de residencia y vida social en un movimiento histórico que los sociólogos clásicos identificaron como sustitución de la solidaridad mecánica por la orgánica. Hoy, con la pérdida de la relevancia social del entorno laboral y de las formas de organización social basadas en el trabajo, se plantean mayores exigencias a otras formas organizativas de sociabilidad. Dos de las más importantes de estas formas de organización son las comunidades locales y las asociaciones voluntarias” (Carnoy, 2001 p. 195). Pero todo parece indicar una erosión de la pertenencia a asociaciones voluntarias u organizaciones locales, producto del mismo individualismo. La separación de lugar de trabajo, alojamiento, servicios públicos etc. juegan en contra de la conformación de comunidades basadas en un territorio como lo es el barrio.

“En general, las comunidades basadas en la residencia en tanto que formas de integración social y movilización colectiva están desapareciendo en las sociedades avanzadas” (Carnoy, 2001 p. 195). Para nadie es hoy algo extraño el hecho de que los vecinos sean prácticamente desconocidos a los cuales juzgamos en función de su aspecto, del hecho que vivan en el mismo sector que uno y otros moldes de prejuicios que reducen la ansiedad hacia ellos, indicando qué podemos esperar de su parte y como uno ha de comportarse en relación con dichos individuos. Eso no quiere decir que exista una confianza, como la existente anteriormente, y prácticamente no hay vida de barrio¹⁸⁴.

¹⁸⁴ Esto es cierto para una parte muy importante de la sociedad occidental y sociedades occidentalizadas. Sin embargo, al mencionar este aspecto de la vida comunitaria, no se desconoce la existencia de una vida de barrio más rica en los sectores populares, riqueza que se puede suponer como consecuencia de factores materiales más que por la voluntad de los sujetos: es decir, se necesitan para mejorar en parte su condición de

No hay territorialidad¹⁸⁵ en las relaciones afectivas y de interés. En algunos casos, la pertenencia a un territorio local no existe ya que las experiencias de trabajo que componen la trayectoria laboral del sujeto muchas veces exigen traslados, los cuales dependerán del grado de inestabilidad de dicha trayectoria¹⁸⁶ y/o el tipo de trabajo que desempeñe. Al parecer, la pertenencia a la comunidad resulta voluntaria, lo que hace que sea frágil; ya no existe la obligación a pertenecer a una totalidad mayor, se puede buscar amistad, familia, etc., en diversas direcciones; y las comunidades estarían definidas por otras cosas (trabajo, iglesia, clubes, etc.) que van más allá que el lugar de residencia. La comunidad se convierte en un aspecto fugaz, al igual que las amistades asociadas a un lugar específico, como un barrio. Como da a entender Sennett¹⁸⁷ (2000), las amistades pasan a ser tan solo superficiales, y duran tanto tiempo como uno esté instalado en un lugar determinado.

Lo anterior, de acuerdo con Carnoy (2001) va acompañado de una reducción de la participación del sujeto en la vida cívica (asociaciones, juntas de vecinos, etc.). Parte del fenómeno se explica por el ingreso de la mujer al mercado laboral, realidad novedosa que le da menos tiempo para esta clase de actividades.

consumo, o al menos defenderla, y no tienen oportunidad de habitar un lugar donde el contacto con otros (en condiciones materiales que lleguen al extremo de atentar contra la privacidad, como lo es el hacinamiento) se pueda reducir.

¹⁸⁵ “En este nuevo contexto, el concepto de comunidad local empieza a tener un nuevo significado. Las redes individuales se desplazan desde los vecinos y miembros de la misma comunidad hacia los contactos en las instituciones «de destino», como el trabajo y las escuelas. Pero como las asociaciones en el lugar de trabajo se hacen más precarias y los niños cambian de escuela a medida que crecen, las redes sociales también se hacen mucho menos permanentes... Esta menor duración de las redes no es el resultado de una mayor movilidad espacial, como podría suponerse” (Carnoy, 2001 p. 197).

¹⁸⁶ Aunque frecuentemente se suele asociar la inestabilidad laboral a una condición de precariedad impuesta desde afuera (es el caso de trabajadores no cualificados o de escasas cualificaciones a quienes el empleador impone un horario flexible a su antojo, o el caso de sujetos poco cualificados que no duran en los empleos o trabajan por obra en empresas subcontratistas; lo que, como es sabido, no corresponde a la realidad de todos los que se encuentran en esta condición, sino sólo la de los que están sometidos a los vaivenes del criterio de optimización de costos, del ahorro en mano de obra y garantías laborales), una trayectoria laboral inestable también puede ser una elección particular. Este es el caso de trabajadores, vendedores de fuerza de trabajo o empresarios que buscan nuevas oportunidades y desafíos más excitantes para ellos.

¹⁸⁷ Volviendo al caso citado de Rico – expuesto en el libro “La corrosión del carácter”: “Rico busca en las comunicaciones electrónicas el sentido de comunidad que Enrico disfrutaba más cuando iba a las asambleas del sindicato de porteros, pero el hijo encuentra que las comunicaciones on line son breves y precipitadas. «Es como con los hijos: cuando uno no está ahí, se entera de todo más tarde»” (Sennett, 2000, p. 19). Sin embargo, Rico ve que no es lo mismo, y que el vínculo, pese al contacto electrónico, se desgasta y finalmente se pierde.

Además, la noción de comunidad local se ve afectada también por el hecho de que el acceso a las nuevas tecnologías de información y comunicación permite el contacto con personas que compartan con uno un interés específico, sin importar su ubicación física. También sucede, tanto en el caso de niños como de adultos, que cada quién participa de grupos de interés que no están necesariamente asociados al espacio físico donde se habita¹⁸⁸.

De este modo, la noción de identidad basada en un entorno local o en una comunidad, se pierde. Aquello ocurre porque “el mercado no funciona bien como fuente de identidad para todo el mundo. Los mercados también aumentan las diferencias materiales entre los individuos. Así, incluso aunque el mercado cree un sentimiento de comunidad entre quienes comparten las mismas redes profesionales, también destruye continuamente comunidades, aislando a los individuos hasta que logran encontrar nuevas redes. Con la individualización de los trabajadores y su separación de puestos de trabajo permanentes, incluso las identidades de los individuos respecto a sus trabajos se hacen más tenues y están sujetas a cambios más frecuentes. Los colegas de hoy no tienen por qué ser los amigos de mañana. Tener éxito en el mercado laboral requiere que uno desarrolle redes extensas de relaciones interempresariales más que vínculos estrechos en una organización laboral determinada. Para quienes tienen menos éxito en el mercado global, la búsqueda de identidad toma otros derroteros y con mayor intensidad que en el pasado” (Carnoy, 2001 p. 208). Si esa noción de identidad o de comunidad no la encuentra el sujeto en el mercado; si se considera además, el hecho de que el mercado de trabajo define cada vez más a los sujetos en función de la dicotomía ganador-perdedor, dicotomía en la cual la figura del ganador “se queda con todo” (Sennett, 2000), el sujeto que fracasa en el mercado deberá buscar otras fuentes de identidad y de definición de su propio valor como ser humano.

¹⁸⁸ O quizás se deba decir, el espacio donde está ubicada la casa donde se duerme, puesto que un efecto que tiene esta pérdida del control de la vida, el hecho de que, como constata Sennett, el tiempo deje de ser lineal como antes, y que la flexibilidad horaria, sobre todo si el sujeto no tiene ningún control sobre ella, haga que el hogar, más que un lugar donde se habita, sea un lugar donde sólo se llegue a descansar. Hay que tener presente que en el caso de algunas empresas, se genera el ambiente como para que el trabajador prefiera quedarse ahí en vez de irse rápidamente para su casa. Esto es cierto en particular para trabajadores de alta cualificación, en casos donde el trabajo se convierte en un verdadero culto (como es el caso de EEUU). “Como ha señalado la socióloga Arlie Hochschild, el lugar de trabajo, más convivial y más cálido que el domicilio – no se está hablando de las fábricas –, cumple para un número creciente de asalariados la función de un verdadero hogar” (Warde, 2007, p. 40).

Aquello quiere decir que la integración social y la autodefinición como ser humano, así como el camino a la propia realización del sujeto como ser humano puede encontrarse por caminos diferentes que no exijan recurrir al trabajo.

El trabajo, expresado en la ocupación de un puesto de trabajo, no es la fuente de identidad, sino más bien el mecanismo que permite la generación de la propia identidad en base a lo que eventualmente ocuparía – con o sin él – un lugar central en la organización social. Esto es válido en la sociedad industrial y en la sociedad de servicios: en ambos casos el trabajo conecta al sujeto con fuentes de identidad (concentradas, en una sociedad de productores, en la participación de experiencias asociadas a la organización de la producción; y de similar manera, en la sociedad de servicios, en la experiencia de la participación del consumo). Si se tiene presente el planteamiento de Bauman (2000), que, actualmente, en la práctica “las identidades, como los bienes de consumo, deben pertenecer a alguien; pero solo para ser consumidas y desaparecer nuevamente [y que] como los bienes de consumo, las identidades no deben cerrar el camino hacia otras identidades nuevas y mejores, impidiendo la capacidad de absorberlas” (Bauman, 2000, p. 53), es posible sostener que es el ingreso que da el trabajo (pero no necesariamente el trabajo mismo como actividad o el hecho de participar de un vínculo o relación salarial) aquel que permite el identificarse como un determinado tipo de consumidor (además de otras variantes socioculturales).

Además, “el estatus concedido al trabajo, o más precisamente a la tarea desempeñada, no podía sino verse profundamente afectada por el actual ascendiente de los criterios estéticos... el trabajo perdió su lugar de privilegio, su condición de eje alrededor del cual giraban todos los esfuerzos por constituirse a sí mismo y construirse una identidad... Al igual que otras actividades de la vida, [el trabajo] ahora se somete, en primer lugar, al escrutinio de la estética. Se lo juzga por su capacidad de generar experiencias satisfactorias. El trabajo que no tiene esa capacidad – que no ofrece “satisfacciones intrínsecas” – carece de valor” (Bauman, 2000, p. 57). El trabajo, incluso como actividad más allá de su encierro en una relación laboral y más allá de la reducción de su condición a mercancía, no es valorado por los sujetos como una ruta hacia la autorrealización del sujeto,

ni como esencia de lo humano, ni mucho menos como medio de humanización del mundo. Los ideales que el siglo XIX cargó al concepto de trabajo al punto de darle el lugar más noble que podía haber tenido caen, en la práctica, en el olvido de un mundo hedonista que lejos de considerarlo como sustrato de lo humano o como expresión de su esencia, lo cataloga en función del placer que provoca y la belleza estética que, como actividad, posee.

El trabajo excitante, como bien de consumo, cambia la forma en que esta institución, como conector con lo social, da acceso al sujeto a determinadas formas predominantes de identidad. Así, las identidades que se pueden obtener mediante el consumo, son identidades de incluidos, y aquellas que no derivan de una conexión con el consumo, por la imposibilidad de ser consumidor, son identidades de “excluidos” (de la experiencia de ser consumidor).

¿Dónde podrá buscar el sujeto su identidad? Ahí surgen las otras fuentes: etnia, religión, nación basada en hecho histórico, territorio, tribu urbana... El trabajo, si es que fue una fuente de identidad, lo fue sólo por las condiciones que reunía, para muchos, dicha institución: espacio físico de encuentro (por ejemplo la fábrica, en el caso de los obreros, o la mina para los mineros, etc.) entre sujetos de similares conocimientos con equivalentes condiciones materiales de vida y que venden fuerza de trabajo¹⁸⁹. En una sociedad que se organiza en torno a la producción de mercancías, las identidades, definidas en torno a ella, son fácilmente confundidas como “identidades laborales” pero en verdad se trata de una identificación con grupos que se generan entre sujetos que se encuentran en el acto de la entrega de la fuerza de trabajo que ha sido vendida.

Hoy, en un mercado laboral donde la identidad se asocia al grado de éxito que se expresa, por cierto, en la capacidad y tipo el consumo, el trabajo es visto como un bien de consumo cuyo valor se medirá en lo excitante que pueda ser, y al mismo tiempo que por su

¹⁸⁹ Esta es la cualidad que genera una identidad como colectivo, pues da a los trabajadores de un rubro, profesión u oficio determinado, la oportunidad de encontrarse con otros similares y ver que comparten situaciones y/o pensamientos similares. No obstante, no se desconoce otras formas de reforzar identidad, tales como la transmisión familiar (muy potente en sociedades preindustriales); o el desafío que implica la realización de un oficio, como señala Sennett (2000), desafío que si se pierde, genera debilitamiento de identidad y compromiso con el propio trabajo, también se tiene presente el prestigio social que otorgan algunas actividades laborales (como es el caso de algunas profesiones asociadas al arte o la ciencia).

prestigio social; de tal manera, la identidad estará dada no por el hecho de trabajar sino por la elección una actividad que le proporciona ingresos para vivir de determinada manera. Volviendo al tema de la identidad, comunidad y el entorno local, los sujetos buscarán y encontrarán, si fracasan en el mundo del consumo¹⁹⁰, otras formas identitarias que no dependan del éxito en el mercado laboral para autoperibirse y autodefinirse¹⁹¹ de manera positiva.

Otro elemento que lleva al sujeto a buscar nuevas fuentes de identidad es la pérdida de eficacia por parte del Estado para amortiguar los efectos del mercado. Dichas fuentes proporcionan identidades que brindan un soporte y protección psíquica contra los efectos morales y psicológicos adversos de una economía de mercado. Pero eso lo halla en colectividades nuevas y excluyentes, que se desmarcan del trabajo como conector con los valores predominantes de la sociedad. Aquello supone la integración a distintos grupos que constituyen una forma de encuentro entre aquellos que sufren, de uno u otro modo, la exclusión del mercado de trabajo en el capitalismo flexible.

La situación de crisis del empleo que se vive a partir de la década del setenta del siglo pasado pone en evidencia un hecho que la noción que sitúa al trabajo en un lugar central en el orden social, predominante en los “treinta años dorados” de Europa de la postguerra, había ocultado: no es el trabajo, como actividad, el que da identidad (o acceso a ésta) al sujeto, sino su posición en el mercado de trabajo. En tiempos en que las trayectorias laborales eran estables y protegidas por regulaciones serias amparadas en el Estado de Bienestar (o por el Estado de compromiso en América Latina) y en que ocupar un puesto de trabajo suponía vender fuerza de trabajo por un tiempo prolongado a un mismo empleador en momentos que la experiencia de la venta de fuerza de trabajo llevaba a encontrarse con otros vendedores de fuera de trabajo en un mismo lugar, era posible que, en los entornos laborales, se generase esa sensación – y realidad – de comunidad, compromiso y

¹⁹⁰ Lo que es equivalente a perder el medio de conexión con lo social, es decir, un trabajo que genere ingreso, y una posición en el mercado de trabajo. Además, “hoy los procesos de individualización se complejizan sin que los fracasos de los individuos sean abordados de manera eficiente por el mercado” (Figueroa, 2002, p. 29).

¹⁹¹ “La identidad cultural, sea del tipo religioso, étnico, racial o de género, sea local, regional o global, es un antídoto contra la complejidad y dureza del mercado global como juez de la valía de una persona” (Carnoy, 2001 p. 209).

proyecciones individuales a largo plazo asociadas al puesto de trabajo que, luego sumados a la actividad que se realizaba en la transacción de fuerza de trabajo del empleado al empleador, se forjase una identidad vinculable al trabajo.

Sin embargo, la desconfiguración de ese panorama muestra que lejos de generar identidad¹⁹², o de ser necesario para la generación de ella, el trabajo es en verdad un factor más en la constelación de elementos que arman y configuran la identidad de cada individuo, factor que puede incluso estar ausente – y tal vez es necesario que así sea – cuando el sujeto fracasa en el mercado de trabajo y requiere de otros elementos para definirse a sí mismo y a su valía como ser humano, aun al coste de quedar al margen.

15. Identidad del sujeto en el mercado de trabajo

“La reestructuración capitalista está significando dos tipos de grandes cambios en los mundos del trabajo. Por un lado, en el trabajo formal, la introducción de nuevas tecnologías, nuevas formas de organización del tiempo de trabajo, la flexibilidad interna y cambios en calificaciones; por el otro, la precarización de una parte del mercado de trabajo; empleo informal, a tiempo parcial, subcontratación, etc. En ambos casos cambian las experiencias del trabajo y sería aventurado afirmar a priori que estas transformaciones no tienen impactos subjetivos en las identidades” (De la Garza, 2003, p. 31). Resulta complicado afirmar lo contrario. Cambios en el trabajo impactan en la subjetividad del

¹⁹² Beatriz Martines (en Schvarstein y Leopold, 2005), expresa claramente el pensamiento que define al trabajo como generador de identidad, sosteniendo que el trabajo, como actividad creadora y de contribución al bien común y al desarrollo personal, permite al individuo crear su identidad. Además señala que el trabajo es un soporte de la identidad del sujeto. Por otra parte, encontramos otras posturas que señalan al trabajo como productor y condicionador de subjetividad, relacionándose con la identidad, la realización existencial, vivencia de utilidad social e integración grupal, entre otros factores necesarios para la construcción de la propia personalidad (Novo, en Schvarstein y Leopold, 2005). Estas posturas que ponen al trabajo como generadores de identidad parecen desconocer la importancia de otros efectos del entorno, en fin, de las otras instituciones sociales. La predominancia del trabajo es más supuesta que demostrada. Y es a partir de este hecho que se argumenta en este escrito que el trabajo no es central en la producción de identidad, que no tiene un peso significativo respecto de otras instituciones sociales o vivencias de sujeto, menos en el actual contexto global en que existe un marcado acceso a la información de las más variadas cosas y que permiten armar un cuerpo de ideas personal eligiendo elementos de diferentes ámbitos. No se trata aquí de señalar que el trabajo ha perdido su centralidad, sino más bien de insistir que nunca la ha tenido.

sujeto, en la conformación de su propia identidad. Sin embargo, aquello no quiere decir, necesariamente, que el trabajo y su mercado sean indispensables en la configuración identitaria del sujeto. Quizás podría uno aventurarse a sugerir la hipótesis de que no era el vínculo con la producción ni mucho menos el trabajo o la posición en el mercado lo que generaba identidad en la sociedad industrial previa a la década de 1970, sino la posición que se ocupaba en la burocracia (y el hecho de estar inserto en una burocracia pública o del sector privado, etc. – pero no se entrará a discutir este punto).

Las identidades que el sujeto adquiere en el espacio donde ejerce la transacción que exige el contrato de compra-venta de fuerza de trabajo (en una sociedad de productores), o bien, en el acto de consumo como elector de los bienes que posee (en una sociedad de consumidores) son identidades que se generan desde los ámbitos y experiencias que tienen un sitio central de la sociedad. El trabajo solo brinda al sujeto la posibilidad de acceder a dichos mundos de símbolos y significados; es esa su función como conector, lazo o puente, entre el sujeto y lo social.

De acuerdo con De la Garza, “aunque [el trabajo] no tuviese la centralidad que imaginaron los clásicos del marxismo, sigue siendo suficientemente importante para la mayoría de los habitantes del mundo capitalista como para sostener que es un espacio de experiencias que, junto a otros, contribuye a la rutinización o reconstrucción de subjetividades e identidades” (De la Garza, 2003, p. 31). Por su parte, Beccaria, siendo más categórico, señala que el trabajo “constituye el ámbito de socialización por excelencia de las personas, el que organiza su cotidianeidad y la de sus hogares y les garantiza un lugar en esta sociedad” (Beccaria, 2001, p.10). Empero, el trabajo no es un espacio, es un nexo. Si lo tomamos sociológicamente como un conjunto de relaciones sociales, o como una institución social, se puede apreciar su rol de enlace con lo social, más no una incidencia directa con la generación de identidades, aunque sí contribuye, indirectamente, en la conformación de estas.

El trabajo es hoy un nexo con el consumo (en verdad el más importante), por lo que el valor del trabajo para un sujeto cualquiera estará en el nivel de ingreso que le

proporcione, vale decir, en su valía en el mercado de trabajo; o sea, pesa más en una sociedad de consumidores (como ha definido Bauman al nuevo tipo societal) la función de distribución de los bienes que la sociedad produce (mercado de trabajo), que la actividad misma que genera esos bienes a partir de los recursos que la naturaleza provee (trabajo como actividad). Esos bienes están cargados simbólicamente, y proporcionan estatus, una diferenciación positiva respecto del resto, que solo podría dar el trabajo si es considerado un bien de consumo (por lo excitante o interesante que pueda ser¹⁹³). Un ejemplo de ello está en el rechazo al trabajo simbólicamente poco valorado que hace, por dar un ejemplo, que muchos jóvenes de clases populares sientan “vergüenza” del lugar que ocupan como trabajadores o estudiantes que se preparan para ser obreros o para desempeñar un trabajo de similar categoría; además se puede considerar el clásico discurso del padre o madre de clases populares y medias cuya aspiración es que sus hijos vayan a la universidad para que se eduquen y sean *más* que ellos, que *lleguen más lejos*.

16. *Estar dentro o Estar fuera*

Cuando se habla de desempleo, se habla por lo general de exclusión, lo cual no quiere decir que el trabajo por sí sólo quiera decir inclusión ya que aquello depende también de factores que no guardan relación con el trabajo mismo (con el puesto de trabajo). Y la precariedad laboral suele ser vista como la situación de amenaza de ser excluido. De acuerdo con Beccaria, “el trabajo es, entre otras cosas, un mecanismo de integración social así como un organizador del tiempo y la rutina de los individuos. La desocupación y/o el constante tránsito entre empleos de corta duración – que provoca una elevada incertidumbre acerca de cómo se desarrollará la vida laboral en el futuro inmediato – tienen la potencialidad de influir sobre aspectos tales como la autoestima y la salud mental” (Beccaria, 2001, pp. 76-77).

¹⁹³ Por dar un ejemplo sencillo, es más probable que un obrero u oficinista se lamente de no haber sido futbolista, a que un futbolista tenga reflexiones tristes por no haber sido obrero u oficinista.

El trabajo es un mecanismo de integración en la medida que constituye un nexo con aquello que ocupa un central en la sociedad; pero la sola acción o efecto del trabajo como institución social no es suficiente para garantizar integración, pues existen factores socioculturales que determinan las posibilidades de un sujeto de ocupar un puesto de trabajo. Por otra parte, la eficacia de dicha integración depende de la calidad del puesto de trabajo que se ocupe (y más aún, la existencia misma de él), calidad muchas veces determinada por factores políticos (por ejemplo, la normativa laboral y las decisiones políticas del Estado respecto a lo económico¹⁹⁴) y culturales (valor social y culturalmente asignado a un determinado puesto de trabajo en función de la actividad, o al ingreso que involucra ocupar un determinado puesto de trabajo, etc.), y no tan sólo económicos y sociales.

Entendiendo que en las sociedades capitalistas la integración se juega en el mercado de trabajo (en el mecanismo de distribución de bienes y posiciones de la institución del trabajo), la centralidad del trabajo como integrador social puede ser puesta en tela de juicio ya que su acción y efecto suele estar condicionada por elementos externos. Se observa que, en la práctica, los límites del mercado del trabajo están dados también por asuntos que no guardan relación con lo laboral.

En una sociedad de consumidores (que es la sociedad de servicios), la imposibilidad de consumir, expresada en no poder elegir los bienes que se tiene, en no poder ser uno quien adquiere aquellos bienes (en particular los que otorgan estatus y prestigio) o simplemente no tener acceso a los bienes deseados, sean necesarios para la vida o meros símbolos de estatus, significa, prácticamente, estar fuera de lo social. De esta manera, tener un puesto de trabajo lleva a participar de lo social estableciendo un vínculo o conexión entre el sujeto y lo central en su sociedad.

Si bien en la sociedad preindustrial el lugar que ocupaba un sujeto en la sociedad era hereditario, lo que situaba al siervo y señor y a la descendencia de ambos en posiciones que

¹⁹⁴ En este aspecto, será interesante ver cómo inciden en los mercados laborales las políticas que distintos países del mundo están implementando para hacer frente a la coyuntura de actual crisis económica.

perpetuaban el orden con posiciones sociales inamovibles, el advenimiento de la sociedad industrial posibilitó una movilidad mayor de la fuerza de trabajo haciendo incierta la condición de mucha gente. La evolución de una sociedad de producción industrial conduce a la valoración del trabajo remunerado como el medio legítimo¹⁹⁵ de esa movilidad, resultando primordial la obtención de un puesto de trabajo en las fábricas y en las organizaciones burocráticas tanto públicas como privadas. Aquello no ha cambiado en la nueva y actual fase de la sociedad industrial. Sigue siendo requisito tener una serie de destrezas para ocupar un puesto en el mercado de trabajo, aunque lo novedoso sería que más actividades que otrora no eran consideradas trabajo asalariado pasan a serlo hoy, transándose como mercancía en el mercado de trabajo (Méda, 1998). La naturaleza de esos puestos – ingreso que proporcionan y condiciones en que se lleva a cabo las labores asignadas – ha cambiado¹⁹⁶. Por otra parte, la informalidad se torna más común.

16.1. El problema de la exclusión

“Sin una densa y compleja trama de regulaciones sociales el «mercado de trabajo» no existiría. Estas regulaciones han conseguido excluir del mercado a un gran número de trabajadores potenciales y controlar el aflujo de los trabajadores por varios medios diferentes según el momento y los lugares. En otras palabras, el mercado de trabajo funciona sólo con la condición necesaria de que los factores e instituciones sociales impidan a un número considerable de trabajadores potencialmente activos ofrecer su

¹⁹⁵ La posición conseguida en el mercado de trabajo, siguiendo sus normas, era un lugar que el sujeto se ganaba; aquello hace que los bienes recibidos en la distribución de los recursos sean merecidos, ganados honestamente, y por lo tanto blindados del cuestionamiento de ideas basadas en términos como la desigualdad social, etc. Al mismo tiempo, genera la aspiración a una posición y situación más favorecida en la distribución de los recursos mediante el trabajo (a través de su mercado, considerando sus segmentaciones y particularidades que lo alejan de un “mercado perfecto”).

¹⁹⁶ Es amplia la bibliografía que habla de precariedad, la que se traduce en condiciones menos dignas de trabajo, ingresos menores, entre otros males. Varios la asocian a mercados laborales informales, en particular si se habla de la realidad latinoamericana, pese a no ser necesariamente sinónimos. Castel (1997) da cuenta de la situación de vulnerabilidad, y de cómo ella conduce a una potencial exclusión, señalando que cuando la institución del trabajo se desregula, la vulnerabilidad aumenta, al igual que los excluidos. Esta precariedad, que en muchos casos corresponde al contexto general y no solo a una realidad aislada, se expresa en la disminución de los salarios y en la creciente disposición de aceptar esos salarios inferiores ante el riesgo de quedar con nada. Por dar un ejemplo, “de acuerdo con el informe del Senate Labor Comité de 1991, el 75% de los trabajadores americanos aceptan niveles salariales más bajos que los que hubieran tenido hace diez años” (Rifkin, 1997, p.203).

trabajo en el mercado”¹⁹⁷ (Mingioni, 1992, p. 152). Pero ofrecer no implica la inmediata aceptación de lo ofrecido. Aquel que ofrece fuerza de trabajo a cambio de dinero y no encuentra comprador, forma parte del grupo de los cesantes o desempleados

Estar desempleado es no tener un puesto de trabajo. Y aquello, para el sujeto, en una sociedad de mercado, significa que no está vendiendo su fuerza de trabajo. Si no puede vender su fuerza de trabajo, no puede obtener ingresos; al menos no por cuenta propia, lo cual le margina del mundo del consumo; tampoco puede acceder a la seguridad social¹⁹⁸ lo cual le pone en una situación de desprotección y vulnerabilidad. Si dicha situación de desempleo se extiende en el tiempo, o es breve pero constantemente interrumpida con trabajos temporales, cortos, informales en lo que refiere a la vinculación contractual, y mal recompensados, el mensaje que llega al sujeto, y a quienes le observan, es que su fuerza de trabajo está caduca, que no sirve.

Castel (1997) habla de supernumerarios¹⁹⁹, los inútiles para el mundo, que no tienen función ni posición en la sociedad y nadie depende de ellos al punto de que su desaparición no sería notada. ¿Quiénes son los supernumerarios en el mundo actual? Aquellos que, por un lado han perdido su empleo, y tanto la organización del trabajo en la empresa como el aparato público y el mercado del trabajo prescinde de ellos, y que, por otra parte, producto de lo anterior, no son capaces de consumir ni de auto sostenerse material y socialmente en

¹⁹⁷ Este mecanismo de regulación que impide los efectos devastadores del mercado, de acuerdo con el mismo autor, no sería perfecto ni favorable para todos: “las regulaciones y limitaciones desplazan toda suerte de consecuencias negativas hacia grupos sociales y regiones geográficas que resultan específicamente penalizados. Este proceso pone también en marcha una contrarreacción de los factores sociales defensivo, al tiempo que la intervención política de poderosos grupos de interés en su intento de debilitar o destruir esas defensas con objeto de conseguir el desplazamiento de las condiciones negativas hacia los márgenes del sistema social” (Mingioni, 1993, p. 154).

¹⁹⁸ “Precisamente, en las sociedades modernas el trabajo asalariado constituye el medio de acceso por excelencia a mecanismos de seguridad social” (Beccaria, 2001, p. 11). Es justamente ocupando un puesto de trabajo que los sujetos acceden finalmente a los seguros sociales. Y es de este tipo de puestos que se alimentan los fondos de dicha ayuda que presta el Estado (salvo en casos en que la previsión es privada, sistema en que el desempeño de cada cual en el mercado laboral determina la cobertura que tiene y tendrá). Pero eso cuenta para el mercado formal del trabajo, no así para el informal.

¹⁹⁹ Los Supernumerarios no son parte de un todo con partes interdependientes, carecen de capacidades que los hagan explotables. De difícil aspiración a integración social, e incapaces de ejercer alguna presión, no existen socialmente (no ocupa un lugar en la sociedad, están de más). Las características que definen al supernumerario cambiarían según el tipo societal.

el mundo del consumo. En ambos sentidos son considerados inútiles y la sociedad les desecha.

El supernumerario está fuera de las fronteras del mercado laboral, es un excluido. No es clara, en este sentido, la separación de inclusión y exclusión social²⁰⁰; sólo se puede distinguir que el hecho de no poder participar del mundo del trabajo por un plazo de tiempo prolongado, ello en el sentido de tener una posición o puesto de trabajo, conducirá inevitablemente a la exclusión, por ser el trabajo (a través de su mercado) la institución social que conecta al sujeto con aquello que ocupa un lugar central en el orden social.

El desempleo, como rompimiento del nexo con lo social, resulta traumático para el sujeto cuando ello ocurre, siendo vivido como un fracaso²⁰¹. El desempleo muestra una realidad de vulnerabilidad social creciente, vulnerabilidad otrora controlada que ahora se extiende, acercándose, objetiva o subjetivamente, a sujetos mejor posicionados²⁰². Algunos, como Rifkin culpan a las nuevas tecnologías y a la reingeniería empresarial que automatizaría todos los procesos reemplazando cuerpo y mente de los sujetos, expulsándoles así del mercado laboral – que se encoge cada día – en un viaje aparentemente sin retorno; otros, como Carnoy o Castells, en cambio, observan que son las

²⁰⁰ Castel (1997) distingue las siguientes zonas de cohesión social:

a) trabajo estable/inserción relacional sólida = integración

b) no trabajo, ausencia de participación en actividad productiva/aislamiento relacional = exclusión o desafiliación

El intermedio entre A y B corresponde a la vulnerabilidad social (se conjuga precariedad del trabajo y fragilidad de los soportes de proximidad) que se caracteriza por lo siguiente:

- Se pueden combinar elementos de estas situaciones, por ejemplo, precariedad laboral con fuertes lazos vecinales que son la red social que protegen al sujeto. Pueden haber sujetos fuertemente integrados pero con pocos recursos.

- Tener un carácter dinámico. Puede cambiar esta situación, pasarse de una zona a otra.

- “La composición de los equilibrios entre estas “zonas” puede servir como indicador privilegiado para evaluar la cohesión de un conjunto social en un momento dado” (Castel, 1997, p. 15).

²⁰¹ Aquello se nota en la reacción del desempleado, que en un principio busca otro trabajo, luego se deprime, y siente vergüenza. “Cada vez más desempleados se rinden. Algunos se han encerrado detrás de las puertas de sus casas, pasan la mayor parte del tiempo en habitaciones a oscuras, en penumbra, viendo la televisión. Algunos se refugian en el alcohol” (Rifkin 1997, p. 207). Todo debido a que en una sociedad de mercado, la valía del sujeto se define en el mercado: tanto en cómo puede vender su fuerza de trabajo en el mercado laboral como en su capacidad de ser consumidor y definirse como tal.

²⁰² “La nueva vulnerabilidad del trabajo en las condiciones de flexibilidad ilimitada no atañe sólo a la mano de obra no cualificada. La mano de obra nuclear, aunque mejor pagada y más estable, está sometida a la movilidad por la reducción del periodo de vida laboral en el que los profesionales son reclutados para formar parte del núcleo de la empresa” (Castells, 1999b, p. 307).

instituciones las que no se han adaptado a los cambios que suponen el nuevo mundo industrial, la sociedad de la información, de manera adecuada, para que se generen con mayor eficacia y eficiencia nuevos puestos de trabajo en reemplazo de los destruidos por el cambio tecnológico y organizacional, generando aquella dicha exclusión del mercado laboral; en esta segunda postura, la exclusión es, en buena medida, resultado de un orden social, es a nivel de instituciones, y también de decisiones de actores influyentes en la gestión de los procesos productivos. Lo anterior abre las preguntas sobre el ingreso, la expulsión y los eventuales retornos, vale decir, sobre como el mercado laboral define sus fronteras.

16.2. ¿Cuál es la frontera?

El mercado laboral cuenta con fronteras que son naturales a su organización y definición. Se ha dicho ya que es el mercado de trabajo el mecanismo que distribuye los recursos generados por la sociedad. El límite o frontera del mercado laboral es, en la sociedad industrial y la de servicios, el más bajo nivel de retribución económica (en dinero o bienes) para la realización de una labor determinada de muy baja cualificación, que permita integrarse socialmente. Así, el mercado de trabajo define quien merece recibir bienes y quién no, determina el grado de elección que el sujeto tendrá de dichos bienes, y establece formas legítimas de participación²⁰³ en la distribución de los bienes. Para ser más precisos, el límite de los mercados laborales está, desde la posición del sujeto, en el simple hecho de poseer una fuerza de trabajo consistente en una cualidad que tenga la posibilidad de ser cotizada como útil por alguien, y por ende, comprada.

Quien quiere vender fuerza de trabajo, tiene una perspectiva de los límites influida de manera importante por dos observaciones básicas: 1) hay que tener algo que otro quiera

²⁰³ Se quiere decir con formas legítimas de participación: la distribución de los recursos con los pasos necesarios, legítimos y aprobados por la comunidad, para acceder a dichos bienes, independiente del prestigio que tengan, al interior de cada sociedad, las actividades que se llevan a cabo bajo el nombre de «trabajo». Quedan fuera todos los procedimientos de apropiación indebida como la obtención de bienes o dinero mediante el robo, el conseguir dinero para consumir por medio de actividades ilegales como las apuestas, el negocio del narcotráfico o actos de corrupción.

comprar, una fuerza de trabajo que sea cotizada y que sea de buena calidad, idealmente demostrable con algún certificado; 2) que sus posibilidades dependen de criterios diversos asociados a aspectos culturales que determinan cualidades adscriptivas, pertenencia a redes sociales, o situaciones de historia personal que condujeron a poseer cualidades adquiridas²⁰⁴.

A fin de cuentas, las fronteras del mercado laboral resultan dinámicas, se aprecian de diferente manera de acuerdo a los sujetos que estén siendo observados (es decir, la forma del mercado depende de la situación que se observe), y varía también según el tipo societal (industrial o de servicios) al que se haga referencia, así como depende también de cada contexto particular. Lo común es la confluencia de factores laborales y extralaborales que definen quien queda fuera o dentro del mercado, quien puede ocupar un puesto de trabajo y quien no.

Dentro de los límites del mercado de trabajo se puede encontrar distintos niveles de retribución a la fuerza de trabajo que abren paso a una realidad social diversa. “La heterogeneidad de las condiciones sociales no sólo ha sido producida por la segmentación del mercado de trabajo o la división de la población en una parte activa y en otra inactiva, sino por una amplia presencia de actividades por cuenta propia y en pequeña escala y de diversos tipos de mecanismos de subsistencia basados en estructuras recíprocas y en la solidaridad” (Mingioni, 1992, p. 153). Esa heterogeneidad que no es provocada únicamente por el mecanismo de mercado laboral define cuan lejos o cerca se está de quedar al lado exterior de los márgenes de dicho mercado.

Desde dicha perspectiva, algunas hipótesis del fin del trabajo dirán que el mercado decrece con la introducción de las nuevas tecnologías y estrategias organizativas empresariales que reemplazan la habilidad manual e intelectual del vendedor de fuerza de

²⁰⁴ “Con respecto a las barreras de entrada a ciertos puestos de empleo se pueden distinguir al menos tres tipos diferentes: hay criterios personales “adscriptivos”, como edad, el género o la etnia; hay características personales “adquiridas” como el nivel de estudios o la experiencia laboral; un tercer tipo de filtro para el acceso de mano de obra a puestos son las normas establecidas implícita o explícitamente, sea por imposiciones unilaterales o por negociaciones contractuales” (Pries, en Dela Garza, 2003, p. 517).

trabajo. Y como ese vendedor no tiene nada más propio que pueda vender ni capital para ser invertido, su destino lógico es la condena a la exclusión.

Si se habla de adaptabilidad de las instituciones al nuevo contexto global, los límites del mercado de trabajo ya no responden a un asunto mágico o de corrientes inevitables que llevan a la transformación radical del mundo como si un dios, por simple capricho, decidiera cambiar las cosas, o una nueva situación astral tornara nuestra realidad caótica, sino que hace ver el hecho de que los límites de un mercado de trabajo son resultado de una decisión tomada por Estados o comunidades; se trataría de reformas al contrato social, de necesidad de regular los procesos generados por la globalización. Sea cual sea la postura que se adopte, lo cierto es que los criterios de participación en el mercado laboral van cambiando. Y al interior mismo del mercado de trabajo se pueden apreciar capas de mayor o menor vulnerabilidad.

Producto del desarrollo tecnológico, que acaba con puestos de trabajo caracterizados por labores repetitivas susceptibles de ser recodificadas en una máquina, se induce la aparición de nuevos puestos de trabajo que implican el uso de las nacientes tecnologías, una autonomía de decisión y manejo de información y conocimiento en la labor productiva, a la vez que innovación. “El aumento de preparación educativa, ya sea general o especializada, requerido en los puestos recualificados de la estructura ocupacional segrega aún más la mano de obra en virtud de la educación, en sí misma un sistema muy segregado porque institucionalmente se corresponde en cierto modo con una estructura residencial segregada... La bifurcación resultante de las pautas de trabajo y su polarización no es el desenlace necesario del progreso tecnológico o de tendencias evolutivas inexorables (por ejemplo, el ascenso de la «sociedad postindustrial» o la «economía de servicios»). Está determinada por la sociedad y diseñada por los gestores, en el proceso de reestructuración capitalista que tiene lugar en el nivel inferior, dentro de la estructura y con la ayuda del proceso de cambio tecnológico” (Castells, 1999b, p. 280). Más atrás se vio también la importancia de la familia como soporte para la educación de los niños, futuros vendedores de fuerza de trabajo²⁰⁵. Así, la formación del sujeto es un límite dinámico que determina,

²⁰⁵ Situación ideal, pues no se desconoce la realidad del trabajo infantil.

parcialmente, el acceso al mercado laboral y las condiciones de trabajo a las que puede aspirar en función de sus cualificaciones.

Castells, señala que la tecnología no provoca desempleo, pero advierte que, “en el paradigma informacional, el tipo de puestos laborales cambia en cantidad, en calidad y en cuanto a la naturaleza del trabajo que se realiza. Por lo tanto, un nuevo sistema de producción requiere una nueva mano de obra; aquellos individuos y grupos incapaces de adquirir la cualificación informacional podrían ser excluidos del trabajo o devaluados como trabajadores” (Castells, 1999b, p. 293). Ello exige adoptar políticas que regulen adecuadamente la relación capital-trabajo, y políticas de formación de trabajadores. Ello porque el endurecimiento de la lógica capitalista, desde la década de 1980 ha fomentado la polarización, y es mediante políticas deliberadas que se puede recuperar el equilibrio.

16.3. ¿Refundar el mundo?

“¿Cómo empieza a prepararse la humanidad frente a un futuro en el que la mayor parte del trabajo pasará de los seres humanos a las máquinas²⁰⁶? Nuestras instituciones políticas, nuestros pactos sociales y nuestras relaciones económicas están basados en que los seres humanos venden su trabajo como si fuese una mercancía en el mercado. Ahora que el valor del trabajo se hace cada vez menos importante en los procesos de producción y de distribución de bienes y servicios, será necesario poner en marcha nuevas formas para proporcionar ingresos y poder adquisitivo. Será necesario crear nuevas alternativas al trabajo convencional para reunir el talento y las energías de las futuras generaciones” (Rifkin, 1997, p. 257).

Es también ésta la preocupación de Offe (1992) que observa que el crecimiento económico existente no lleva a un aumento del empleo. “¿Cómo hay que resolver el doble

²⁰⁶ Si bien es cierto que esa es la creencia del autor citado, se puede pensar que es cierto a medias, ya que lo que al parecer pasa a ser función de la maquinaria y las nuevas tecnologías de información corresponde sólo al trabajo rutinario y repetitivo que solía estar incrustado en una rígida organización jerárquica, vertical y burocrática.

problema asignativo al que todas las sociedades han de enfrentarse: por una parte, distribuir en las distintas tareas la capacidad humana de trabajo, por otra parte, distribuir el resultado del trabajo, esto es, las rentas monetarias o, en su caso, los bienes y servicios adquiribles a su través, en plena fuerza de trabajo?” (Offe, 1992, p. 391). El autor descarta las posiciones ortodoxas²⁰⁷ como las realistas²⁰⁸, y señala la necesidad de terceras vías que disocien la tenencia de un puesto de trabajo (la realización de una labor remunerada o remunerable) del ingreso que se tiene para vivir. De acuerdo con Offe, “ni el mercado de trabajo tiene una capacidad de absorción suficiente ni tampoco la tienen las instituciones y los ámbitos de actividad a que se podría recurrir para una descarga de mercado de trabajo. La consecuencia es que los mecanismos alcativos sociales que distribuyen la fuerza de trabajo en el trabajo y los productos del trabajo en las fuerzas de trabajo ya no funcionan. Ahora bien, como ya no hay salidas que indiquen cómo le resultaría posible «trabajar» y al mismo tiempo «vivir» del trabajo, la fuerza de trabajo «excedente» se continúa reuniendo

²⁰⁷ Basándose en la experiencia del pasado y apelando a una idea de orden, esta posición defiende la idea de que al mercado de trabajo hay que tratarlo como a cualquier otro mercado. Se espanta con la acción sindical y critica al Estado social por su “inoportuna” intervención, y al cual sería bueno limitar o quitar; y busca lograr el pleno empleo. Esta posición es descartada por lo irreal de esperar que el abrir nuevos mercados genere más empleo, si es justamente lo que no está sucediendo.

²⁰⁸ Posiciones que se basan en datos concretos para diseño de políticas sociales, y que buscan rebatir planteamientos ideológicos. “Los «realistas» piensan en quiebras y cortes, dando poco crédito a teorías y principios supuestamente dotados de perdurabilidad” (Offe, 1992, p. 401). Propone no nadar contra los hechos económicos y liberar al Estado de la carga del pleno empleo como garantía. No se puede garantizar políticamente el pleno empleo. Por otro lado, tampoco apoya la lucha sindical, y, desde esta postura, “se piensa en la extracción de fuerzas de trabajo del mercado laboral, esto es: en la reducción de la parte de la población que participa, o en su caso, que podría participar en definitiva en la actividad económica productiva” (Offe, 1992, p. 402). Offe entrega las siguientes razones para descartar esta postura:

- Por un lado surge la pregunta: ¿cómo se atiende en lo económico a esa población excluida? Dos opciones: las personas verán como se las arreglan; o reconocer trabajo no salariado (remunerado) como actividades de sentido. Son claramente opciones poco realistas.
- Es poco sensato pensar en dividir a las personas entre “posicionados en puestos de trabajo” y “sobrantes”.
- Mientras menos trabajo hay menos pueden los sujetos o economías permitirse un retiro parcial o total del mercado del trabajo único. Un intento de reducir mano de obra del mercado encontraría fuertes resistencias.
- Otra cosa es que “no existe una relación estadística directa entre el nivel de cuota ocupacional y el de la cuota de desempleo” (Offe, 1992, p. 404) O sea, el sacar a unos no implica una automática entrada de otros.
- Las familias no pueden asumir el impacto de la salida de la mujer del mercado de trabajo. Este argumento es particularmente cierto en América Latina.
- Se sobrevalora el trabajo autoorganizado. El trabajo no se puede “inventar” individualmente. Hay que poner, material e institucionalmente, al sujeto en esa situación. En este argumento se encuentra cierta similitud de criterio con Castells y Carnoy, quienes hacen referencia a la importancia del cambio institucional para hacer frente a los cambios propios del advenimiento de la sociedad industrial.

precisamente allí donde en partes considerables y crecientes no encuentra ninguna utilización: en el lado de la oferta del mercado de trabajo” (Offe, 1992, p. 407).

Cuando el trabajo no está, en términos de oportunidades de ejercicio, al alcance de todos y no es factible que todos trabajen en la sociedad, el producto del trabajo se tendría que repartir entre todos los ciudadanos. Ello implica desacoplar las pretensiones de renta frente a los rendimientos del trabajo. Sin embargo, dicha postura es de muy difícil defensa, debido a que se sospechará siempre de la pretensión de muchos de sacar provecho y conseguir cosas sin esfuerzo. Además, el mismo Offe reconoce que una renta garantizada independiente de la actividad productiva como derecho no es evidente que sea suficiente para cubrir necesidades vitales por encima de un mínimo existencial civilizatorio; además no se sabe si es viable económicamente; y se vulnera, de acuerdo con el autor, la necesidad de actividad humana con sentido.

Los argumentos de Offe apuntan en una dirección diferente a la idea de cambio radical que supone algunas tesis del fin del trabajo (como la de Rifkin), en la medida que cuestiona la viabilidad de dicho camino. Como sea, parece pronto pensar en un cambio de era o de mundo, como lo que proponen algunas de estas tesis del fin del trabajo, que muchas veces se asemejan más a fantásticas profecías míticas que a reflexiones serias. Lo cierto es que sigue existiendo un mercado que está coordinando las relaciones laborales, el cual ha cambiado, sin duda, pero nada apunta a su desaparición.

16.4. El fin del trabajo como algo cuestionable

Descartado está ya el determinismo tecnológico que han inspirado las oscuras profecías de Rifkin, que se basan en una observación de efecto a corto plazo que tienen las tecnologías y que no toman en cuenta ni la importancia del orden institucional ni las trayectorias particulares de los sujetos que venden fuerza de trabajo en el marco del neoliberalismo. Sin embargo, no son las únicas posiciones que hablan del fin del trabajo.

El fin del trabajo se ha sentenciado por diversas razones. Una de ellas es la diversificación del trabajo y lo fragmentada que es la realidad de trabajar. Se estaría frente a una fragmentación de la identidad obrera, situación que no hace posible la existencia de amplios movimientos colectivos en torno a la realidad del trabajo obrero. Por otra parte, se plantea el fin del trabajo como el fin de su centralidad, en particular para la constitución de identidades colectivas. Lo cierto es que el trabajo era un acceso a esas identidades y no generador de identidad; y hoy sería un nexo con identidades asociadas al mundo del consumo y no de la producción como antaño. Por eso es que los mundos extra laborales se vuelven más importantes en términos de símbolos y significados para los trabajadores.

A su vez, tenemos la postura que señala que el trabajo ha perdido su potencial como generador de valor. Ello es, de acuerdo con De la Garza (2003) parcialmente cierto, en cuanto que el mundo financiero, el de las bolsas de valores, ocupa un lugar predominante en la creación y acumulación de capital y generación de valor (en cuanto a riqueza en dinero), sin embargo, advierte este autor que una parte importante de la inversión sigue estando en el área de la producción, y que una parte no menor de lo ganado en el mundo financiero se ha de invertir en producción de aquellas cosas que sirven para satisfacer necesidades humanas, vale decir, bienes y servicios. Las otras posturas del fin del trabajo guardan relación con fenómenos políticos e ideológicos, principalmente con un auge del neoliberalismo que ha menoscabado la posición de los trabajadores en la sociedad.

Mas allá de las diferentes perspectivas existentes, lo cierto es que no se puede hablar del fin del trabajo. Mas bien parece ser que la realidad es mejor descrita por un aumento del trabajo precario y anómalo (diferente del clásico asalariado) en un mundo en que no hay puestos de trabajo para todos. El trabajo no se acaba sino que se transforma, presentándose en nuevas modalidades y bajo nuevas condiciones aún sin una regulación eficiente. Por lo tanto, no tiene mayor sentido pensar en el final de trabajo. Hay que tener presente que “la compra de fuerza de trabajo durante un tiempo en la fábrica tradicional implicó la escisión entre mundos de vida en un sentido material, pero no necesariamente en el subjetivo. Esta escisión puede alterarse cuando no se compra la disposición de la capacidad de producir en un tiempo continuo, sino en otro discontinuo y sin ubicación territorial precisa (trabajo a

domicilio, trabajo en casa con computadora, subcontratación, tiempo parcial, por horas). Es decir, el trabajo no tiende a terminar sino posiblemente a ampliarse y confundirse con otros mundos de vida considerados propios de la reproducción social de los trabajadores” (De la Garza, 2003, pp. 768-769). El trabajo parece volver a mezclarse con otros mundos, devolviéndole su carácter real de ser sólo un elemento más en el orden social y los mundos de vida de los sujetos, si tener en ninguno de los dos ámbitos un lugar preponderante.

VI. Conclusiones

17. Reflexiones sobre el lugar del trabajo asalariado

La regla principal fijada en los inicios de la sociedad industrial, para todo sujeto, es la siguiente: Todo lo necesario para la vida se ha de conseguir en el mercado, único lugar legítimo para obtener los recursos para la supervivencia o el emprendimiento. En el mercado, todo se consigue por medio de una acción de intercambio de valores (de uso o de cambio), y si no se tiene más posesión que la capacidad de ejercer una labor, es esa capacidad la que se ha de vender para conseguir lo necesario para la vida en la sociedad de la que se es parte, y para ello está el correspondiente mercado: el de la mercancía fuerza de trabajo.

Y es esta la lógica la que se extendió desde Europa a todo el planeta. Este aspecto primordial permanece intacto, pese a todas las alteraciones que el mercado laboral ha sufrido desde su instalación, a pesar de todas las manifestaciones, nuevas o viejas, de intercambio de fuerza de trabajo por bienes (dinero u otros) existentes que se presentan, en nuestros días, como atípicas al contrato propio del mercado formal de trabajo.

En el contexto de la industrialización, el trabajo nace como un medio para conseguir otra cosa. Para el capitalista es un factor de producción, un medio para conseguir que se reproduzca el capital y para que se genere mercancía, para el obrero, en cambio, el trabajo es, primeramente su fuente de supervivencia pasando posteriormente a ser el ingreso para él y su familia. Se trata aquí de trabajo asalariado. Pero el trabajo también es visto como un fin en si mismo, y más aún como la fuente de autorrealización del ser humano, como su esencia y condición. En este sentido, algunos reclaman que el trabajo, reducido a la relación salarial (intercambio de fuerza de trabajo por dinero en un mercado), se encuentra alienado, dado que el sujeto no se puede reconocer en su obra. Es la postura de algunos filósofos y científicos sociales desde Hegel y Marx en adelante. Aquel planteamiento involucra la

exigencia de liberar el trabajo de su condición alienada, lo que equivale a superar las relaciones capitalistas de producción en las que el trabajo es separado del sujeto, quitarle las amarras de la relación salarial, del mercado, para que su ejercicio sea al fin expresión de la humanidad del hombre.

Como sea, el trabajo – como trabajo productivo – nace, junto con la revolución industrial, como un medio, y se reduce a la condición de mercancía fuerza de trabajo, la cual es vendida y comprada en su correspondiente mercado. Y todo lo asociado a su capacidad de expresar lo mejor del ser humano, de humanizar el mundo y de ser para cada individuo una fuente de realización personal, queda entonces al margen de la realidad del mercado de trabajo, y por ende, de la relación salarial misma, vínculo contractual que se produce en dicho mercado.

17.1. El lugar que ocupa el trabajo

Se ha dicho en este escrito que el trabajo es la actividad por medio de la cual el ser humano se relaciona con la naturaleza por medio del aprovechamiento de sus recursos para producir mercancías, y que también es su mercado, mecanismo que coloca al sujeto en un lugar de la estructura social al tiempo que define su capacidad de acceso a bienes socialmente generados. El trabajo es la actividad y su mercado. Desde ahí entonces se define el lugar que ocupa el trabajo en las sociedades, en el vínculo social y en la organización social de la producción.

A partir de aquello, se observan dos tendencias: una lleva a referirse al trabajo como actividad, y la otra se basa en la observación del mercado laboral, de la experiencia de trabajo enmarcada en el mercado de trabajo. La primera de ellas, aquella que toma al trabajo como actividad transformadora, suele caracterizarse por pensar al trabajo desde su *deber ser*. Aquí, el trabajo es esencia y condición del ser humano, es el medio que permite la humanización del mundo y es el camino a la realización personal, entre otras cosas; en fin, el trabajo es parte constitutiva del ser humano. Como señalarían los marxistas, es lo que

ha separado al hombre del mundo animal. La relación salarial y la experiencia de ser trabajador se evalúa desde esta visión de deber ser, llegando algunos a la conclusión que el sujeto trabajador se encuentra, en la relación salarial misma, en una condición de alienación. En este sentido, se entiende, desde esta perspectiva, que es necesario superar aquellas condiciones que alienan el trabajo: las relativas al modo capitalista de producción; puesto que ellas no permiten que la experiencia del trabajo se viva en plenitud. Desde este punto de vista del deber ser, contemplado desde su función como actividad transformadora, el trabajo ocupa un lugar central en la organización de la sociedad al mismo tiempo que es el fundamento del vínculo social. Y sin duda ocupa también una posición central y sumamente importante en los mundos de vida de los sujetos.

La segunda de estas perspectivas (o tendencia) es bastante diferente. Desde ella se observa y piensa al trabajo pero no a partir de la actividad misma que supone el trabajar sino desde el ámbito del mercado de trabajo. El trabajo es la relación salarial, es salario y empleo, es puesto de trabajo. Este punto de vista tiende a ser más realista (describe las cosas como son) a la vez que sumamente práctico y utilitarista. El trabajo aquí no es un fin en sí mismo, sino que tan solo es, desde el comienzo, un medio. La revolución industrial define al trabajo como un factor de producción, el cual, junto con otros como la máquina, la tierra, etc. es utilizado por el capitalista para generar mercancía. Y siendo visto en un comienzo como generador de valor, la teoría de la utilidad marginal posteriormente lo reduce a una mera mercancía. El trabajo es aquí entendido como trabajo asalariado.

Desde esta perspectiva se hace olvido de aquella visión filosófica que define al trabajo como esencia de lo humano. El trabajo es medio de producción, es relación salarial y, por ende, es una mercancía disponible en el mercado. Y es siguiendo ese rumbo que el trabajo llega a ser definido, de manera sumamente pragmática, como empleo. De ahí que la preocupación política y social de los Estados benefactores (que tienden a adoptar esta forma de entender el trabajo) fuese justamente garantizar el pleno empleo. Y habiendo conciencia de la existencia de un conflicto aparentemente irresoluble entre capital y trabajo en la relación salarial, se opta por su contención y administración mediante las mejoras de condiciones de trabajo y vida de la clase obrera. Por lo tanto, se puede comprender que los

estados y sus políticas piensen en empleo²⁰⁹ y no en trabajo como actividad con virtudes y cualidad humana supuestas.

Así, el trabajo supone un factor de producción, una relación salarial entre vendedor y comprador de fuerza de trabajo y un medio de obtención de ingreso. Al mismo tiempo es institución, que define pautas y límites, principalmente a través de su mercado, cumpliendo, al mismo tiempo, con la importante función de ser nexo entre el sujeto, la organización social, sus valores y muchos de sus espacios de construcción de significados e intersubjetividad. El trabajo (como actividad y mercado) entonces, si bien ocupa un lugar importante en la sociedad y en la vida del sujeto, ese lugar es compartido con otras referencias que pueden incluso tener una mayor trascendencia, como tal vez sea el caso de la producción y el consumo (en cuanto a las posiciones y experiencias que involucra); relación en la cual el trabajo permite el acceso a ellas.

17.2. La importancia del mercado de trabajo

No se puede percibir claramente el lugar que ocupa el trabajo en la vida social y en la conciencia del sujeto si es que no se tiene presente en la reflexión a su mercado. El trabajo asalariado se organiza por medio de un mercado, y es por eso que las sociedades y los Estados se han preocupado de la regulación de dicho mercado. En este aspecto, la importancia del mercado de trabajo radica en el hecho de que es a través de aquél que el sujeto encuentra, en la sociedad industrial, un lugar en la organización social de la producción, y halla una oportunidad, en la sociedad de servicios, de participar de la experiencia del consumo²¹⁰.

Desde que el trabajo se reduce a su condición de trabajo asalariado, y desde que la fuerza de trabajo es redefinida para ser entendida y apreciada como mercancía, que el

²⁰⁹ Los programas estatales de empleo así como las iniciativas y proyectos de organizaciones internacionales suelen estudiar e intervenir en el tema del empleo, adoptando una forma pragmática de operar que deja de lado la preocupación por el significado que se pueda atribuir a la acción de trabajar. El claro ejemplo actual son los programas de empleabilidad juvenil.

²¹⁰ El consumo como actividad es un referente central en la vida social y en el mundo de vida del sujeto.

mercado (función de la institución de trabajo consistente en la distribución de bienes y colocación de los sujetos en diferentes lugares de la estructura social) ha ocupado un lugar relevante en la organización de la producción. Este mercado ha evolucionado desde su nacimiento con la revolución industrial. Partió siendo un mercado donde el trabajo asalariado era el trabajo productivo, en la fábrica, y que generaba riqueza (comprendida por bienes tangibles), vale decir, trabajo obrero; para posteriormente llegar a ser lo que se observa actualmente en las sociedades contemporáneas: un mercado de trabajo donde ya no sólo se ubican en la esfera del trabajo productivo aquellas labores que generan bienes tangibles sino que además da cabida a actividades otrora no consideradas trabajo productivo y que como tales quedaban al margen del mercado laboral. Dichas actividades que eran consideradas como distintas del trabajo, en la sociedad de servicios caen bajo el concepto de trabajo productivo, lo que lleva, como señala Méda (1998) a una reducción de múltiples manifestaciones de la vida social al concepto de trabajo asalariado, de actividades de y para la producción, siendo concebidas entonces como mercancías que se pueden encontrar en el mercado.

La experiencia del trabajo es subsumida también al mercado de trabajo. En este sentido, el trabajo no sólo es reducido a una fuente de generación de ingresos, perdiendo paulatinamente con ello su importancia en los mundos de vida del sujeto al convertirse en tan sólo un referente más de estos, sino que la experiencia misma de trabajar se vive, como señala Bauman (2000), como una experiencia estética – y no ética – en la que el valor del trabajo está dado por el estatus y grado de disfrute que provoca, de manera tal que el trabajo pasa a ser considerado un bien de consumo más, siendo la relación misma del sujeto con su trabajo equivalente a la relación que se tiene con un bien de consumo.

Mirando entonces al trabajo como institución, entendiéndolo como actividad y mercado, se puede apreciar que su dimensión como actividad transformadora va perdiendo importancia, en el sentido de que las sociedades y los sujetos parecen descubrir que desde ahí no produce identidad, no ennoblece al hombre ni le otorga una vía para su realización personal como lo quiso hacer creer la ética del trabajo, y no parece ser condición suficiente

para ocupar un lugar en la estructura social²¹¹, etc.; situación que conlleva eventualmente el olvido del ideal que, desde el siglo XIX, busca definir al trabajo como esencia de lo humano, como fuente de autorrealización, y como vía de humanización del mundo y a la vez fundamento del vínculo social²¹². Y al mismo tiempo que se produce este declive – en términos de su importancia para la vida social e individual – del trabajo como actividad transformadora, se promueve un alza cada vez mayor de la preeminencia y notabilidad de la dimensión de mercado de trabajo. Ella se expresa en la consolidación de la relación salarial y en la tendencia a definir el trabajo como empleo.

El mercado de trabajo, en una tendencia opuesta a la dimensión del trabajo como actividad, ocupa un lugar cada vez más central en los aspectos concretos de la vida del sujeto²¹³. Y es a través del mercado de trabajo que se concreta la integración del sujeto a la estructura social, la conexión del sujeto a las que son las fuentes de sentido predominantes en la sociedad (siendo la producción en la sociedad industrial y el consumo en la sociedad de servicios), pues es el mercado de trabajo el que otorga en última instancia, un lugar en la sociedad para el sujeto²¹⁴ – o bien le deja al margen. Por último, al mercado de trabajo no le interesa el sentido que pueda tener el trabajo como actividad más allá del hecho de que sea útil para alguien, lo que significa, en último término, que puede ser utilizado como un factor de producción.

²¹¹ La sola capacidad de ejecutar una labor (sea transformar recursos de la naturaleza en mercancía o prestar algún servicio) no garantiza un lugar en la estructura social. Aquello es definido, en última instancia, en el mercado de trabajo, donde el sujeto vende su fuerza de trabajo (su capacidad de realizar una actividad entendida social y económicamente como productiva)

²¹² “El trabajo ha perdido la centralidad que le fue asignada en la galaxia de los valores dominantes de la era de la modernidad sólida y el capitalismo pesado. El “trabajo” ya no puede ofrecer un huso seguro en el cual enrollar y fijar definiciones del yo, identidades y proyectos de vida. Tampoco puede ser pensado como fundamento ético de la sociedad, ni como eje ético de la vida individual” (Bauman, 2004, p. 149).

²¹³ Aspectos tales como el tiempo (en lo que refiere a los límites del tiempo de trabajo y de no trabajo, la duración en los puestos de trabajo que se ocupan, el control que se tiene sobre el propio tiempo, etc.), el lugar físico (si es un lugar destinado por el empleador para la ejecución de la labor o bien se trata del propio hogar [como en el caso del teletrabajo]), el tipo de contrato entre empleado y empleador (las variadas formas de contratación en el acuerdo de compra-venta y el grado de formalidad que conllevan), etc., todos los cuales se ven afectados por cambios en la organización del trabajo en la empresa y por modificaciones ocurridas en el mercado laboral.

²¹⁴ Si bien es cierto, hay que tener una habilidad, disposición o capacidad de ejercer una labor o actividad que socialmente se tenga por útil y productiva, esa habilidad o cualidad no garantiza al sujeto estar incluido en la sociedad ni participar de sus más importantes referentes. Para ello requiere de una posición en el mercado de trabajo y el acceso a ésta pasa por varios factores que van más allá de la capacidad de desempeñar una labor.

17.3. Reflexiones finales

El trabajo como institución cumple sin duda con la función de conectar al sujeto con la estructura social, con el orden social. Permite a su vez el acceso a identidades que se generan en el seno mismo de la sociedad. Sin embargo, todo ello no descansa exclusivamente en esta institución social. Otras instancias e instituciones como lo son la familia, el contexto comunitario, la educación, entre otros, participan de este proceso de conexión del sujeto con el orden social. Incluso se puede apreciar la clara interdependencia del trabajo con ellas. El sujeto sería así vinculado a través del trabajo – aunque no únicamente – a otras referencias que ocuparían un lugar central en la organización social: por ejemplo, la organización social de la producción, en el caso de las sociedades industriales; y la experiencia del consumo, en el caso de las sociedades de servicios. En este sentido es relativa la cualidad del trabajo (como actividad y mercado) de ocupar un lugar central en la sociedad y en la vida del sujeto.

Dado lo anterior, uno se podría preguntar si es que el trabajo (siempre en su forma de trabajo asalariado) queda relegado a un segundo plano. Eso no parece ser así, pues el trabajo, pese a todo, sigue ocupando un lugar importante en la organización social, sólo que se puede observar que dicho lugar siempre lo ha compartido con otras instituciones y relaciones sociales que pueden ser más relevantes que el trabajo mismo en el orden social y en los mundos de vida del sujeto. Además, decir que el trabajo está relegado a un segundo plano en la vida social es hacer vista gorda a un hecho que no se puede negar: la insistencia de nuestras sociedades de conservar el trabajo como mecanismo de integración social, insistencia que ha llevado a entender como trabajo (asalariado) a actividades propias de la vida que anteriormente quedaban fuera de la esfera económica. Por otro lado, en cuanto al mundo de vida del sujeto, se ve que el mercado de trabajo sigue ocupando un lugar importante puesto que el desempeño de un sujeto en el puede afectar en su auto percepción (sobre todo desde la lógica de la dicotomía éxito-fracaso) o bien llevar a circunstancias concretas que conduzcan a una alteración de la auto imagen.

La modernidad separó la esfera económica del resto de las esferas sociales, y separó al trabajo del entramado social y del resto de los componentes de la vida cotidiana del sujeto, espacial y temporalmente; y esa escisión se ve acompañada del esfuerzo y logro de un predominio de lo económico. La revolución industrial consigue aislarlo, verlo y tratarlo como algo independiente de las otras esferas y componentes de la vida social, no sólo en términos analíticos sino también en el plano concreto. “De no haberse producido esa desconexión, habría sido prácticamente imposible que la idea de trabajo se separara mentalmente de la “totalidad” a la que “naturalmente” pertenecía y que se condensara bajo la forma de un objeto autónomo” (Bauman, 2004, p. 151). Luego, centró la dinámica social en la producción, poniéndola en el centro del orden social, como una prioridad. De tal modo que la insistencia en conservar ese predominio económico hace que el trabajo productivo ocupe siempre un lugar de importancia en la sociedad, se hable de una sociedad industrial o de una sociedad de servicios.

El trabajo nace como un medio, no como un fin. La relación salarial es un vínculo entre capitalista y obrero donde el capitalista consigue trabajo (fuerza de trabajo) siendo aquel un factor de producción en la generación de mercancía, mientras que el obrero consigue un ingreso que le permite acceder a los bienes que le permiten vivir. Ambas partes ven en el trabajo una mercancía, solo que uno vende y el otro compra. En la relación salarial, forma predominante de relación laboral en nuestras sociedades, no hay lugar para pensar en la realización del sujeto ya que ella en último término se reduce a una relación de compra-venta.

La valoración del trabajo como medio de autorrealización personal, como esencia del ser humano, como el camino o la llave para humanizar el mundo, etc. son reflexiones que tienen en cuenta al trabajo como aquella actividad en que el hombre se relaciona con la naturaleza, dominándola, y finalmente generando una mercancía, un bien utilizable por el ser humano. Supone al trabajo (en tanto actividad) como parte constitutiva del sujeto. Se trata de un trabajo no salariado, de cómo algunos conciben que debiera ser el trabajo, un trabajo que es visto como fundamento del vínculo y orden social y medio de realización del hombre así como fuente de identidad. Sin embargo, este carácter esencial atribuido al

trabajo productivo puede que esté presente en otras esferas de la sociedad, en otras actividades que realiza el sujeto y que no están destinadas a la producción ni son entendidas o vividas en función de esa lógica. Y del mismo modo, puede no estar dicha dignidad en el trabajo productivo. No hay motivo para pensar que es el trabajo aquello que distingue al ser humano de otra clase de seres o formas de vida. De hecho, las diferentes culturas, las religiones con sus más diversas expresiones del grupo humano que la comparte y sigue, el pensamiento abstracto, los sentimientos, la risa, el amor, el desarrollo científico, el lenguaje, etc. en fin, todas aquellas cosas pueden ser tanto o más importantes que el trabajo como reflejo, factor distintivo, expresión y esencia del ser humano.

En síntesis, el trabajo parece ocupar un lugar importante en el orden social al ser aquel que conecta al sujeto (principalmente a través de la participación de éste en su mercado) con dicho orden. Pero aquel lugar central es compartido por otras referencias que pueden ser incluso más importantes que el trabajo mismo en ese orden (según el contexto social del cual se esté hablando) tales como la organización social de la producción y la experiencia del consumo. Dicho papel de conector social lo comparte con otras instituciones sociales (como la familia o la educación) con las cuales el trabajo, en tanto institución, tiene una relación de interdependencia. Empero, no ocupa un lugar importante en la definición del ser humano. Al menos nada parece indicarlo con claridad. El ser humano puede expresarse como tal en áreas y mediante actividades distintas del trabajo productivo, por lo cual se puede decir sin gran temor al error que éste es un dato más en la definición de lo humano. Entonces, si el trabajo no constituye la esencia y condición del ser humano ¿Qué es aquello que finalmente le define y distingue de lo no humano? Ese no es tema de este escrito, además que la respuesta a esa pregunta está fuera del alcance de esta reflexión. Lo que sí es cierto es que la importancia social del trabajo no pasa por ser esencial al ser humano, ni depende de ello.

VII. Bibliografía

Abramo, Laís. “La necesidad de nuevas formas de regulación”. en Montero C. Alburquerque, M. y Ensignia, J. “Trabajo y empresa: entre dos siglos” Sociedad Chilena de Sociología- Nueva sociedad, Caracas, 1999.

Aguilar, Omar. “Tendencias y visiones sobre la crisis del trabajo”, PREDES, Documento N° 4. Universidad de Chile, Chile, 2001

Bauman, Zygmunt. “Modernidad Líquida”. Fondo de Cultura Económica, Argentina, 2004.

_____. “Trabajo, consumismo y nuevos pobres”. Gedisa Editorial, Barcelona, España, Enero 2000.

Beaud, Stephane y Pialoux, Michel. “La “vergüenza” de ser trabajador”, en Le Monde diplomatique. Edición chilena. Año VI, N° 62. Abril 2006.

Beccaria, Luis. “Empleo e integración social”. Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, Argentina, 2001

Berger, Meter. “Pluralismo global y religión”. En “Revista Estudios Públicos, N° 98” CEP, Chile, 2005.

Beriain, Josexto. “Las consecuencias perversas de la modernidad: modernidad, contingencia y riesgo”. Ed. Anthropos, Barcelona, España, 1996.

Carnoy, Martin. “El trabajo flexible en la era de la información”. Alianza editorial, Madrid, España, 2001.

Castel, Robert. “Las metamorfosis de la cuestión social: una crónica del asalariado”. Paidós, Buenos Aires, Argentina, 1997.

Castells, Manuel. “Globalización, identidad y Estado en América Latina” PNUD, Santiago, Chile, 1999.

_____. “La era de la información. Economía sociedad y cultura. La sociedad red” Tomo I. Siglo XXI editores, México, 1999.

Coriat, Benjamín. “El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa”. Siglo XXI de España editores, 5ª edición, Madrid, España, 2001.

Da Silva, Roque, y Leite, Marcia. “Tecnología y cambio tecnológico en la sociología latinoamericana del trabajo”. En De la Garza, Enrique. (coordinador) “Tratado latinoamericano de sociología del trabajo”. Fondo de Cultura Económica, México, 2003.

De la Garza, Enrique. "El papel del concepto de trabajo en la teoría social del siglo XX". En De la Garza, Enrique (coordinador) "Tratado latinoamericano de sociología del trabajo". Fondo de Cultura Económica, México, 2003.

_____. "Fin del trabajo o trabajo sin fin". En De la Garza, Enrique (coordinador) "Tratado latinoamericano de sociología del trabajo" FCE, México, 2003.

_____. "La flexibilidad del trabajo en América Latina". en De la Garza, Enrique (coordinador) "Tratado latinoamericano de sociología del trabajo" FCE, México, 2003.

_____. "Las teorías sobre la reestructuración productiva y América Latina". En De la Garza, Enrique (coordinador) "Tratado latinoamericano de sociología del trabajo" FCE, México, 2003.

Echeverría, Magdalena. "Aportes para el debate conceptual sobre flexibilidad laboral" Colección Ideas, Año 4, N° 29, Chile, 2003.

Figuroa, Rodrigo. "Desempleo y precariedad en la sociedad de mercado". PREDES, Universidad de Chile, Chile, 2002.

Garretón, Manuel. "La sociedad en que vivi(re)mos. Introducción sociológica al cambio de siglo" LOM Ediciones, Santiago, Chile, 2000.

Henríquez, Helia. "El trabajo deteriorado de América Latina", en "Revista de Sociología" Universidad de Chile, N° 18, Santiago, Chile, 2004

Lebaron, F. y Mauger, G. "Contra la degradación del empleo", en Le Monde diplomatique. Edición chilena. Año VI, N° 62. Abril 2006.

Lefresne, F. "Precariedad para todos, la norma del futuro" en Le Monde diplomatique. Edición chilena. Año VI, N° 62. Abril 2006.

Leopold, Luis. "El trabajo: producción y consumo de las relaciones". En Schvarstein, Leonardo y Leopold, Luis (comps.) "Trabajo y subjetividad. Entre lo existente y lo necesario" Paidós, Buenos Aires, Argentina, 2005.

Linhart, Danièle. "Ayer solidarios, ahora rivales", en Le Monde diplomatique. Edición chilena. Año VI, N° 62. Abril 2006.

_____. "Las raíces de la desesperanza obrera", en "El trabajo". Le Monde Diplomatique. Editorial Aún creemos en los sueños, Chile, 2007

_____. "Todo comenzó en 1972", en "El trabajo". Le Monde Diplomatique. Editorial Aún creemos en los sueños, Chile, 2007

Martínez, Beatriz. “Las nuevas formas de organización del trabajo: obstáculo para la construcción de una identidad”. En Schvarstein, Leonardo y Leopold, Luis (comps.) “Trabajo y subjetividad. Entre lo existente y lo necesario” Paidós, Buenos Aires, Argentina, 2005.

Marx, Karl. “El Capital”, Vol. I, Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 2001. Capítulo XXIV: La llamada acumulación originaria.

Méda, Dominique. “El trabajo. Un valor en peligro de extinción”. Gedisa editorial, España, 1998.

Mingioni, Enzo. “Las sociedades fragmentadas. Una sociología de la vida económica más allá del paradigma de mercado”. Editado por Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, 1993.

Morgenstern, Sara. “El posfordismo, una promesa incumplida” en “El trabajo”. Le Monde Diplomatique. Editorial Aún creemos en los sueños, Chile, 2007.

Novo, Leonardo. “El lugar social del trabajo. el papel del mecanismo empleo-desempleo en el capitalismo mundial integrado”. En Schvarstein, Leonardo y Leopold, Luis (comps.) “Trabajo y subjetividad. Entre lo existente y lo necesario” Paidós, Buenos Aires, Argentina, 2005.

Offe, Claus. “La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectiva de futuro”, Alianza editorial S.A., Madrid, España, 1992.

Pérez Sainz, Juan Pablo. “Los nuevos escenarios laborales en América Latina” en Revista Nueva sociedad, N° 143, Caracas, Venezuela, 1996.

Polanyi, Karl. “La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo”. Fondo de cultura Económica, México, 2003.

Pries, Ludger. “Teoría sociológica del mercado de trabajo”. En De la Garza, Enrique. (coordinador) “Tratado latinoamericano de sociología del trabajo”. Fondo de Cultura Económica, Mexico, 2003.

Rifkin, Jeremy. “El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era”. Editorial Paidós, España, 1997.

Sennett, Richard. “La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo”, Editorial Anagrama, Barcelona, España, 2000.

Todaro, Rosalba. y Yañez, Sonia. “El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género”. Centros de estudios de la mujer, Santiago, Chile, Marzo 2004.

Uca, S. “Tiempo libre, tiempo ausente” en “Revista Propositiones 32”, Ediciones Sur, Santiago, Chile, 2001

Warde, Ibrahim. “Estados Unidos y la religión del trabajo” en “El trabajo”. Le Monde Diplomatique. Editorial Aún creemos en los sueños, Chile, 2007

Yáñez, Sonia., Medel, Julia. y Díaz, Ximena. “La relación laboral normal: ¿desarticulación o modificación?” en “El trabajo en Chile: aportes desde la investigación” Propositiones 32. Ediciones SUR. SUR/CEM. Santiago, Chile, 2001.

Zapata, Francisco. “El trabajo en la vieja y nueva economía” en De la Garza, E y Neffa, J. C. (comps.) “El trabajo del futuro. El futuro del trabajo” CLACSO, Buenos Aires, Argentina, 2001

En Internet.

Albarello, M^a F. “La experiencia Toyota”, disponible en:
<http://www.nodo50.org/observatorio/toyotismo2.htm>

BBC Mundo en español.

<http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/news/>

- Artículos consultados en la página:

- *Unión contra la globalización (09 de Septiembre, 2001)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_1534000/1534333.stm
- *FMI y BM piden flexibilidad (30 de Octubre de 2005)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_4390000/4390858.stm
- *Franceses contra ley laboral (11 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4795000/4795954.stm
- *Jóvenes franceses indignados (16 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_4814000/4814942.stm
- *Violencia tras protestas en Francia (19 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4821000/4821322.stm
- *Amenaza de huelga general en Francia (20 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4824000/4824252.stm
- *Francia: convocan más protestas (20 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_4827000/4827064.stm
- *Francia: sigue la controversia (20 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4822000/4822996.stm
- *La voz de los jóvenes (20 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4826000/4826072.stm
- *Gobierno francés ofrece cambios a ley (22 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_4831000/4831444.stm
- *Regresa la violencia a Francia (23 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4839000/4839624.stm
- *Líderes estudiantiles desairan a De Villepin (25 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4842000/4842064.stm
- *Choques en marchas en Francia (28 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4852000/4852620.stm

- *La fuerza del estudiante francés (28 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4854000/4854896.stm
- *Francia: paros y protestas (28 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4851000/4851702.stm
- *Refrendan ley laboral en Francia (30 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4863000/4863166.stm
- *Chirac firmará ley laboral (31 de Marzo de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4866000/4866810.stm
- *Reacción contra Chirac (01 de Abril de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4867000/4867266.stm
- *Miles toman calles francesas (04 de Abril de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4874000/4874564.stm
- *Análisis: detrás del malestar francés (10 de Abril de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4896000/4896222.stm
- *Francia deroga ley laboral (10 de Abril de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4895000/4895198.stm
- *Francia: avanza nueva ley laboral (12 de Abril de 2006)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_4904000/4904316.stm
- *Sindicatos del mundo, fusionaos (06 de Abril, 2007)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_6533000/6533103.stm
- *Las perspectivas de la crisis son malas (8 de Agosto, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7549000/7549718.stm
- *Preocupa el desempleo en EE.UU. (5 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7601000/7601175.stm
- *¿Fin del mercado libre en EE.UU? (16 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7619000/7619155.stm
- *Impacto en América Latina (16 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7616000/7616811.stm
- *Bancos centrales al rescate (18 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7622000/7622348.stm
- *¿Nuevo orden financiero internacional? (19 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7625000/7625150.stm
- *Fuerte repunte por gran rescate (19 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7624000/7624788.stm
- *EE.UU. busca rescate a gran escala (19 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7624000/7624506.stm
- *¿Funcionará el plan de rescate? (19 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7626000/7626534.stm
- *Economía, tema central en la ONU (23 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_7630000/7630667.stm
- *Crisis financiera llega a la ONU (24 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/international/newsid_7632000/7632016.stm
- *Nuestra economía está en peligro (25 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7634000/7634865.stm
- *Economías de América Latina, en alerta (30 de Septiembre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7644000/7644300.stm
- *Respaldo irlandés, temor europeo (02 de Octubre, 2008)*

- http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7648000/7648176.stm
- *EE.UU.: plan de rescate es ley (03 de Octubre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7651000/7651708.stm
- *El impacto en América Latina (03 de Octubre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/specials/2008/crisis_financiera/newsid_7650000/7650314.stm
- *Cronología de una crisis (05 de Octubre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/specials/2008/crisis_financiera/newsid_7629000/7629122.stm
- *OIT: aumenta la pobreza (20 de Octubre, 2008)*
http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7680000/7680589.stm

La crisis (especial de BBC en Internet)

http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/specials/2008/crisis_financiera

Castells, Manuel. “El capitalismo de la información y la exclusión social” disponible en:
<http://www.fongdcam.org/uploads/docsInteres/interculturalidad/ArticulyDocumentos/GlobaYMulti/NuevasTecno/el%20capitalismo%20de%20la%20informaci%C3%B3nT41.pdf>

Coutrot, Thomas y Husson, Michel. “Refundar y superar el Mercado de trabajo”
<http://hussonet.free.fr/refundar.pdf>

Libertad y Desarrollo. “Adaptando la flexibilidad laboral”. Disponible en:
<http://www.lyd.com/biblioteca/pdf/623adaptando.pdf>

Lopez, Diego. “Flexibilidad laboral: bases para un acuerdo social posible”. Disponible en:
http://www.expansiva.cl/en_foco/documentos/29062005120734.pdf

Thorsen, Dag Einar y Lie Amund. What is neoliberalism? Department of Political Science University of Oslo. Disponible en:
<http://www.statsvitenskap.uio.no/ISVprosjektet/neoliberalism.pdf>