
Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo

Enrique de la Garza Toledo*

Introducción

El problema teórico de la *crisis del trabajo* adopta varias formas, aunque se le ha querido reducir a una de ellas, la del *fin del trabajo*:

1. La crisis de la actividad laboral como centro de la creación de identidad de sujetos sociales, que es una preocupación de los sociólogos ex-marxistas y post-modernos (Jáuregui, 1998), lo es también de las doctrinas del Management en tanto identidad con la empresa, pero no de los economistas neoliberales.
2. La crisis del trabajo como núcleo de la acumulación del capital, negación de toda teoría del valor trabajo como anticuada, afirmación del mercado como mecanismo de fijación de los precios frente a los enfoques productivistas (Pérez, 1997). Se le relaciona con dos procesos de gran importancia actual: el sobredimensionamiento del sector financiero, sin relación estricta con la economía real, y la nueva etapa de automatización de los procesos productivos, en la cual el trabajo se reduce sustancialmente frente al capital constante. Dos extensiones de esta polémica serían las de la Globalización (Waters, 1995) y sus tendencias a la homogeneidad económica internacional, y la de la convergencia en Modelos de Producción (De la Garza, 2000) en el nivel mundial.
3. La crisis de la centralidad del trabajo en la sociedad postindustrial (Touraine, 1999).

* Sociólogo, Universidad Autónoma de México- Iztapalapa. Coordinador del Grupo de Trabajo de CLACSO "Trabajo, sujetos y organizaciones laborales".

4. El significado que estas formas de la crisis del trabajo adquiere para América latina (De la Garza, 2000) u otras regiones del planeta.

1. Problemas clásicos de la crisis del trabajo

Las diversas connotaciones de la crisis del trabajo nos remite al antiguo problema del concepto de **trabajo** (Thompson, 1983). La sociedad capitalista y en particular la economía neoclásica nos acostumbró a entender por trabajo el asalariado. El uso restringido del concepto trabajo como asalariado conduce a consideraciones como su pérdida de importancia en la población económicamente activa (PEA), o bien a la constatación de la disminución del empleo en el sector industrial.

En la antigüedad y en la edad media hubo socialmente un desprecio por el trabajo, adjudicado a clases bajas o visto como castigo y penitencia. La reivindicación del trabajo como valor social empezó con los luteranos y claramente con los calvinistas, en los inicios del capitalismo, pero recién en el siglo XIX se difundió plenamente en Europa Occidental y los Estados Unidos la moral laboral, más entre la clase media que en la aristocracia y los obreros (Handy, 1984). Esto se refleja en la teoría económica clásica, que considera al trabajo como fuente de todo valor, complementada con la visión de la sociedad y del hombre como un gran mercado. Sin embargo, a mediados del siglo XIX esta concepción añade una precisión y un cambio cuando se da la gran escisión en las ciencias sociales entre la visión marginalista y posteriormente neoclásica de la economía, y las otras ciencias sociales. Para la primera el hombre es visto en su individualidad y como actor racional, la sociedad es reducida al mercado y, a la vez el trabajo deja de ser el único creador de valor, lo central en el proceso económico es el mercado. Las otras ciencias sociales de la época no son individualistas metodológicamente, ni adoptan la perspectiva del actor racional. Durkheim destaca los aspectos morales de la división del trabajo; Weber se lamenta de la burocratización, pero lo racional legal es solo una forma de acción; la primera sociología industrial de Elton Mayo destaca el campo del sentimiento en la producción.

Hay una contradicción importante dentro del campo dominante, se pide a la clase obrera una ética del trabajo y, sin embargo, se reduce a los trabajadores a actores racionales interesados. Las ciencias sociales, a diferencia de los neoclásicos, se preocupan por la pérdida de solidaridad frente al avance del capitalismo.

La primera crisis de la economía neoclásica refuerza las visiones que reivindican los aspectos regulatorios y funcionales de las relaciones laborales, como el keynesianismo, las relaciones industriales como disciplina, la sociología industrial, el funcionalismo en sociología.

La crisis del estado social de los setenta contribuye al nuevo ascenso de los neoclásicos, pero de los decepcionados de la clase obrera como sujeto revolucionario surgen las primeras versiones de la crisis del trabajo como la de Gorz (Gorz, 1982), posteriormente Offe (Offe, 1985) y los posmodernos, hasta llegar a las versiones más pragmáticas y pesimistas, como las de Rifkin (1996) y Forester, o de los organismos internacionales.

Ya que el concepto de trabajo ha cambiado históricamente, conviene recapitular acerca de su significado (Erikson, 1990). En su aspecto más básico, el trabajo puede entenderse como la transformación de un objeto de trabajo como resultado de la actividad humana. Esta actividad no es aislada, sino que implica cierta interacción con otros hombres; como resultado de ella el hombre mismo se transforma. Además, el trabajo implica cierto nivel de conciencia, de las metas, en cuanto a los resultados y la manera de lograrlos. Esta definición tan general tiene que ser contextualizada históricamente:

1. primero, en cuanto al objeto de trabajo. Antes de que adquiriera importancia la producción inmaterial, el objeto de trabajo provenía de la naturaleza de manera inmediata o mediata como resultado de trabajos anteriores. Sin embargo, si algo caracteriza y modifica los anteriores conceptos de trabajo y de procesos de trabajo a fines del siglo XX, es la extensión de la producción inmaterial y de la transformación de objetos simbólicos. La producción inmaterial es aquella que no existe separada de la propia actividad de producir y que de manera ideal comprime las fases económicas tradicionales de producción, circulación y consumo en un solo acto. Esta compresión del proceso económico pone en relación directa en el acto mismo de la producción, al productor con el consumidor-cliente, complejizando las relaciones sociales de producción al hacer intervenir a un tercer sujeto de manera inmediata en el proceso de producción junto al trabajador y su patrón. Son los casos de los servicios de salud, los educativos, los de esparcimiento, los viajes, etc. En una parte de estos el objeto material sigue siendo importante, por ejemplo el film, en el cine como espectáculo; sin embargo, el proceso completo implica la participación directa del consumidor en al menos una parte de la producción del espectáculo.

Por otra parte, cada vez más objetos no provienen de la naturaleza sino que son productos puramente simbólicos del propio hombre y aunque se plasmen en forma material, este sustrato es poco relevante frente al aspecto simbólico: por ejemplo la creación de conocimiento que puede encarnar en programas de computadora o fórmulas en un papel, pero su valor e importancia estriba en el campo simbólico, hasta cierto punto independiente del soporte material que sirve para la transmisión. Estos objetos no dejan de ser útiles para satisfacer determinadas necesidades humanas, pero la naturaleza es menos importante para su generación;

2. en cuanto a la actividad de trabajar. Esta implica el desgaste de energía de trabajo, sin embargo la gran transformación viene por la mayor importancia del aspecto intelectual del trabajo con respecto al físico, sin suponer que el trabajo físico pueda realizarse sin intervención del intelectual. Sin embargo, el concepto de trabajo intelectual resulta extremadamente abstracto frente a las complejidades del aspecto subjetivo del trabajo. De tal forma que cabría hablar mejor de trabajo en sus fases objetiva y subjetiva con un producto objetivado, que muchas veces como en la producción inmaterial, no es posible separar ni siquiera en dimensiones objetiva y subjetiva, ni del acto mismo de creación. La objetivación se da de manera automática en otro sujeto, el cliente o usuario, y

no en un objeto separado de los dos. Aspecto subjetivo del trabajo implica conocimiento pero también valores, sentimientos, estética, formas de razonamiento y discursos. En la actividad de trabajar aquellos se ponen en juego con mayor o menor intensidad, pero nunca se actúa como simple máquina racional para relacionar medios y fines;

3. la actividad laboral es a la vez interacción inmediata o mediata entre sujetos, el cara a cara en la actividad productiva sigue existiendo, pero no es una condición necesaria de los procesos productivos actuales. Cabría mejor hablar de una comunidad simbólica del trabajo, que puede tener lazos materiales más o menos fuertes. De esta forma el sentirse parte de esta comunidad del trabajo no depende ya del cara a cara, sino de la intensidad subjetiva y material de los lazos. Esta manera de ver la interacción laboral podría llevarnos más adelante a transformar conceptos superficiales de identidad que parecieran venir de una antropología de las comunidades preindustriales;
4. pero los elementos señalados no son suficientes para llenar un concepto histórico de trabajo. Resulta indispensable situar la actividad laboral en determinadas relaciones sociales entre los participantes: asalariados y patrones, clientes y usuarios, miembros de una familia, del que trabaja por su cuenta, del que trabaja comunitariamente, del trabajo al estudiar.

Es decir, la diferencia histórica entre *trabajo* y *no trabajo* (De la Garza, 1997) no puede ser determinada por el tipo de actividad, o de objeto, sino por su articulación en ciertas relaciones sociales de subordinación, cooperación, explotación o autonomía. Esta ubicación permite, junto a otros niveles de la cultura y el poder, conferir además significación social al trabajo, definir qué es trabajo frente a lo que no lo es, valorar el trabajo en términos morales y también valorarlo en términos económicos, por ejemplo frente al capital

No cabe por tanto la definición abstracta de lo que es *trabajo* (frente a lo que no lo es), sino que sus significaciones son construcciones sociales que implican determinadas relaciones de poder y dominación, relaciones de fuerzas que pueden hacer variar los significados de los conceptos. El pensamiento único reduce el trabajo al asalariado, dándole un carácter universal y no histórico. Su visión se complementa con dos conceptos adicionales: el concepto de utilidad, sancionado en última instancia por el mercado y el de productividad total de los factores. De acuerdo con esta última noción, tanto el trabajo como el capital (medios de producción) serían productivos, y con los procesos de automatización se tendría una pérdida de importancia del trabajo frente al capital.

El triunfo actual de la economía neoclásica no solo implica la relegación social del trabajo frente al capital como fuente del valor, sino de la propia producción frente al mercado, supuestamente constatado por la hipertrofia del sector financiero especulativo como fuente de grandes riquezas sin vínculo con la producción. Frente a esta victoria señalaríamos que:

1. Ciertamente que la producción manufacturera en general se reduce frente a los servicios. Sin embargo, el concepto de servicio en la economía de tres sectores siempre ha significado un costal en el que caben muchas actividades heterogéneas. La no existencia de un producto material claro en los servicios no los ex-

cluye del campo de la producción. Una parte de ellos son en realidad la síntesis entre producción, circulación y consumo, que compactan sus tiempos y espacios. De manera aun más audaz, cabría preguntar si todavía es pertinente la división entre producción y circulación de las mercancías. Las circulaciones también añaden valor, por ejemplo la venta en un supermercado, que no es simplemente el traslado de la mercancía a un lugar de venta, sino que incluye mercadotecnia, trabajo de presentación, de publicidad, etc. Salvo que tengamos un concepto muy primitivo del valor como reducido al sustrato material de algunas mercancías, cabría hablar de un valor simbólico que también se traduciría en el precio. Producción circulatoria y circulación productiva. El aspecto físico de la actividad productiva puede ser diferente, pero también lo es en las manufacturas actuales con respecto a las fábricas manchesterianas. Una visión de la economía que tiene su punto de partida en la manufactura, que como proceso se continuaría en el comercio y terminaría en el consumo no productivo, corresponde a la etapa del capitalismo industrial en el que la agricultura había pasado a un segundo o tercer plano y los servicios no eran muy importantes. Hoy uno de los puntos de partida en lugar de la producción industrial puede ser la producción de servicios, en otros casos puede ser la manufactura seguida de los servicios antes del consumo final. Es decir, la manufactura y el trabajador de la manufactura no tienen que ser en todas las condiciones históricas capitalistas el punto de partida del proceso económico, aquella fue una situación histórica que hoy es en parte cuestionada.

2. Trabajo y reproducción social de la fuerza de trabajo. La producción es también reproducción social, pero hay una parte de la reproducción que se considera fuera de la producción capitalista. Se trata en parte del trabajo de reproducción en la familia para satisfacer necesidades de alojamiento, alimentación, esparcimiento, cuidado de los niños que no adquieran un carácter mercantil (Bouffartigue, 1997). Por otro lado, en muchos lugares del planeta se expanden o mantienen los trabajos mercantiles y de subsistencia no capitalistas: el campesino, el por cuenta propia, el trabajo familiar para la venta. Los trabajos no salariales para la venta finalmente han llegado a ser reconocidos como trabajo, las teorías feministas reivindican el reconocimiento del trabajo doméstico no mercantil como trabajo, relacionado por ejemplo, con el concepto de doble jornada. Hay actividades en las que no es posible separar tajantemente producción de reproducción externa, por ejemplo en el trabajo a domicilio, en muchos trabajos familiares para la venta, en el autoempleo, en el trabajo doméstico, en la venta callejera y a domicilio, en el moderno trabajo en casa. De cualquier manera la presión sigue intensa para reconocer solo como trabajo el que produce mercancías, aunque no siempre se utilice trabajo asalariado. Estos límites entre trabajo y no trabajo no son naturales, se definen socialmente y socialmente pueden cambiar en una relación de fuerzas económicas y sociales diferente a la actual.
3. ¿Cómo explicar el auge del sector financiero? Grandes riquezas dinerarias se han generado al margen de la producción o del valor real de los activos de las empresas que venden acciones en las bolsas de valores. Asimismo, grandes derrumbes de las bolsas han esfumado los ahorros de mucha gente. Como punto

de partida, se podría pensar que hubiera cierta relación entre el valor de una acción y el de los activos de la empresa que coloca títulos en el mercado de valores; a partir de allí operaría una fetichización del capital que aparecería como si tuviera capacidades por el solo hecho de reproducirse. Sin embargo, el fetichismo de la economía capitalista no es mera ficción, es la representación de una realidad invertida y con ello no es menos real que la producción. Desde el momento en que el capital es una relación social y no un objeto físico (maquinaria o equipo), sino que determinados objetos adquieren el carácter de capital sólo porque operan dentro de determinadas relaciones entre los hombres, no es necesario que para que exista capital tenga que encarnarse en un objeto físico, ni tampoco que para que exista la riqueza tenga que darse desgaste físico de fuerza de trabajo. La idea de fuerza de trabajo como capaz de crear valores y trabajo como desgaste de fuerza de trabajo, no puede asimilarse a lo físico exclusivamente; el aspecto subjetivo del trabajo entra en el proceso, pero lo más importante es la significación social que se da a determinada actividad. De esta manera, las ganancias del sector financiero pueden verse por el lado de cómo el precio de las acciones proporcionales al valor de los activos, se elevan o disminuyen como precios de mercado por efecto de la oferta y la demanda de acciones, pero el valor de las acciones también está impregnada de subjetividad y de relaciones de poder dentro de ciertos límites. De esta manera, las crisis financieras no son tanto por separación excesiva entre valor de los activos de las empresas y precio de las acciones, porque teóricamente no habría un límite superior, sino por pánicos subjetivos motivados por factores aleatorios.

No obstante, aunque una parte importante de la acumulación del capital se haya desprendido del trabajo, otra parte de las necesidades humanas se satisfacen con productos materiales o simbólicos resultado del trabajo. De tal forma que la manufactura, la agricultura o los servicios no financieros, no son prescindibles y en ellos se ocupa la inmensa mayoría de la PEA

4. No todo el capital es especulativo, ni es pensable un mundo reducido a la especulación financiera. En el otro mundo, el de la producción, incluyendo la circulación productiva, para diferenciarla de la especulativa, la importancia del trabajo es otra. Este es el mundo de la reivindicación actual de la ética toyotista del trabajo, del involucramiento, de la participación, de la identidad con la empresa. Ni siquiera frente a la nueva automatización se plantea prescindir totalmente de los trabajadores. Este no es el mundo de la economía neoclásica, ni del actor racional y el individualismo metodológico, sino el de las nuevas doctrinas de la gerencia que invocan una nueva cultura laboral, el trabajo en equipo, el trabajo en grupo y sobre todo la identidad como factor de competitividad. En este mundo no se considera que la riqueza sólo se crea especulativamente, sino también en el proceso de producción.

Es decir, el capitalismo neoliberal se debate en una dualidad, por un lado muestra que la mayor parte de la riqueza se crea especulativamente, que para ello el trabajo es prescindible, pero a la vez, no puede prescindir del sector de la producción material e inmaterial y de la circulación productiva y en este sector, indispensable para satisfacer necesidades humanas e incluso para el disfrute de las ganancias especulativas, el trabajo continúa siendo muy importante.

Entre el paradigma de la *producción* y el paradigma del *mercado* se debate el papel del trabajo socialmente útil. En este debate no dejan de estar presentes cercanos temores a la clase obrera, como aquella que se atrevió a sostener utopías de socialismo o de estado benefactor no hace tanto tiempo. El desprestigio del trabajo, demostrando su prescindibilidad para crear la riqueza y el bienestar, se enfrenta a la contradicción en el nivel de la economía real, de su necesidad.

2. Síntesis de la polémica del "fin del trabajo"

En otros momentos hemos tratado con detalle esta polémica, aquí nos concretaremos a sintetizarla (De la Garza, 1999^a).

A fines de la década del setenta, André Gorz estableció su famosa tesis acerca del *Adiós al proletariado*. En ese momento se iniciaba apenas la reestructuración productiva internacional en su forma inicial de introducción de nuevas tecnologías y no estaba claro todavía el cambio en la forma de estado hacia el neoliberalismo, excepto en Inglaterra; el neocorporativismo en Europa era la regla, con influencia fuerte de los sindicatos en las políticas estatales, y resonaban aún los ecos de las revueltas obreristas por el control sobre el proceso de trabajo. En este contexto la tesis de Gorz era optimista, el adiós al proletariado es más que una tendencia estructural, un programa político por la abolición del trabajo y la recuperación del tiempo libre, potenciado todo esto por la naciente revolución tecnológica que supuestamente permitiría satisfacer las necesidades de la humanidad con menos trabajo. Las tesis de Gorz son, a su vez, un cuestionamiento de las de Marx en cuanto a pensar que la esencia del hombre sea el trabajo y, por lo tanto, su centralidad en la estructuración de las otras relaciones sociales. Por el contrario, Gorz reivindica la sociedad del no trabajo y llama a luchar por ella no al proletariado sino a lo que denomina la "no clase".

Las tesis de Offe, posteriores a las de Gorz, son de transición entre la primera visión optimista y de lucha de la "no clase" por el fin de la sociedad del trabajo y las actuales visiones catastrofistas acerca del futuro del trabajo y, en particular, de las organizaciones de los trabajadores. Para Offe el fin de la centralidad del trabajo como espacio estructurador de la sociedad se define a partir de dos grandes transformaciones: por un lado, el cambio en la estructura de la economía hacia el sector terciario en menoscabo del industrial y, en especial, de las ocupaciones: más cuellos blancos que azules; las diferencias entre pequeñas y grandes empresas; la extensión de las ocupaciones no manuales en detrimento de las manuales. Todo esto dentro de los procesos productivos y en los mercados de trabajo. El otro argumento más teórico de Offe remite a la fragmentación de los mundos de vida de los trabajadores, en particular entre el mundo del trabajo y el de la familia, el tiempo libre y el consumo, se trataría también de la pérdida de importancia del mundo del trabajo en la conformación de identidades y subjetividades. Es decir, la anulación para Offe de capacidades transformadoras amplias de los trabajadores, o de sujetos que tengan su centro en el trabajo, parte de la heterogeneidad de los obreros y, de manera más profunda, de la fragmentación de sus mundos de vida; esto último se convertirá en los posmodernos, en obstáculo absoluto para la con-

formación de identidades amplias no solo de los obreros sino de todo sujeto social.

Para la posmodernidad la fragmentación no sólo es de mundos de vida sino del todo, de la cultura, la personalidad; ya no habría la posibilidad de grandes proyectos, ni grandes sujetos o identidades, se vive en lo sincrónico, el concepto de historia ha perdido sentido.

Tesis nº 1: *El cambio en la estructura de la economía hacia los servicios, y en particular de las ocupaciones, ha generado una gran heterogeneidad entre los trabajadores dentro y fuera de los procesos productivos que se traduce en valores y actitudes diferenciadas que imposibilitan la conformación de sujetos amplios del trabajo.*

Desde el punto de vista teórico esta tesis es profundamente estructuralista, son las ubicaciones en ocupaciones las que determinan valores, actitudes, cultura, y, por tanto, identidades, y si las ocupaciones son heterogéneas, no es posible pensar en sujetos amplios del trabajo. A esta visión estructuralista y estática de la cultura y la identidad se podría oponer otra dinámica en donde las estructuras no determinan completamente las subjetividades, estas se construirían a partir de espacios diversos de acción, no sólo los ocupacionales. Además, habría que rechazar la noción de subjetividad también como estructura más o menos fija para dar sentido, y pensarla como heterogénea, con plasticidad y reacomodo para dar sentido a situaciones concretas. Las antiguas nociones gramscianas de mal y buen sentido en las concepciones del mundo, pudieran ser actualizadas; en determinadas circunstancias estratos profundos del buen sentido subjetivo pueden emerger y opacar, relegar a los malos sentidos del individualismo, a la falta de solidaridad; hay seguramente en las culturas populares elementos fosilizados pero actuantes de buen sentido que pueden ser la base de una nueva solidaridad e identidad. La emergencia de movimientos sociales amplios de nuevo tipo en México, como el Barzón y los indígenas, muestran que la solidaridad no ha terminado, que puede ser relanzada con imaginación y ubicación clara en las nuevas circunstancias. La explicación de la crisis de los sindicatos a partir de la supuesta decadencia estructural de un tipo de obrero que habría sido la base de las luchas durante un siglo, es un mito construido por Touraine y otros intelectuales y repetido hasta convertirse en profecía autocumplida. El supuesto obrero de la industria pesada, calificado, hombre, con trabajo estable y sindicalizado, siempre fue una minoría en todas las épocas, y no en todos los países y épocas ha sido la vanguardia del movimiento proletario. Basta pensar que los trabajadores que crearon la primera internacional eran sobre todo de oficios; que la vanguardia durante largos años en México fueron los ferrocarrileros, los electricistas, los maestros; que en los años setenta irrumpieron trabajadores de servicios modernos para los cuales no fue una limitación no ser de industrias o trabajadores manuales, como los telefonistas, bancarios, o de la aviación.

En términos empíricos no en todos los países desarrollados ha declinado la industria; más bien hay dos trayectorias, aquella de Estados Unidos e Inglaterra en donde la industria declina en favor de servicios modernos y tradicionales, y la de Alemania y Japón, que conservan una industria fuerte con desarrollo de los servi-

cios modernos (Castells y Aoyama, 1994). Lo mismo se puede decir en el mundo desarrollado de la extensión de los trabajadores de oficinas con relación a los de producción, hay países en los que aumentan y otros en donde no es así; es la misma situación para los trabajadores que generan nuevos conocimientos, que no hay que confundir con aquellos que utilizan equipo informatizado en forma más o menos rutinaria; tampoco es claro en todos los países su incremento. Ciertamente hay extensión del trabajo en empresas subcontratistas, a tiempo parcial o por hora en Europa, como indicadores de precarización del trabajo más que de la utopía de la flexibilidad en favor del trabajador. En América Latina la reestructuración productiva también se presenta desde la década pasada pero su extensión y forma no han impactado tanto la estructura de las ocupaciones. Los datos muestran que la extensión de cuellos blancos y técnicos es limitada y que si bien ha disminuido el trabajo asalariado (a diferencia de Europa donde el trabajo por cuenta propia es muy bajo), ha sido más por la informalidad de los empleos y la incapacidad del sector formal para crear suficientes puestos de trabajo a desempleados y nuevas generaciones de demandantes de empleo. Es decir, hay que rechazar como mistificantes las tesis de que el autoempleo en América Latina es una salida de largo plazo para el mercado de trabajo; este autoempleo es de baja productividad, precario en muchos aspectos y reducido a unas cuantas ramas de los servicios y de la industria. Una economía no puede basar su crecimiento en este tipo de actividades.

En síntesis, no hay una demostración fehaciente de que terciarización o nuevas ocupaciones tengan que darse con rechazo de los sindicatos, la prueba empírica es simplista porque ha consistido en escoger un período en el que las tasas de sindicalización bajan y por correlación, asociarlas con el surgimiento de nuevas ocupaciones y concluir, por lo tanto, que una es la causa de la otra. En todo caso, los trabajadores asalariados no privilegiados son suficientemente numerosos en todos los países como para ser potenciales miembros de organizaciones obreras, además de que por ahora resulta exagerado el impacto de la reestructuración productiva en las ocupaciones (Hyman, 1996).

Tesis n° 2: *Hay un nuevo individualismo basado en la fragmentación de los mundos de vida de los trabajadores y la pérdida de importancia del mundo del trabajo en la conformación de subjetividades.*

En primer lugar, el problema de la fragmentación de lo social puede ser una característica general de las sociedades; así lo han planteado algunas de las tesis posmodernas más consistentes, y no solo la de la sociedad postindustrial. Lo anterior va en contra por supuesto de las tesis holistas que predominaron en casi todas las grandes teorías sociales por más de un siglo. Pero a las tesis de las fragmentaciones absolutas se pueden oponer no solo el holismo con su ontología de todo articulado, sino la idea de articulaciones parciales y potenciales en función de prácticas, como construcciones sociales. Volviendo a nuestro terreno, la desarticulación postmoderna y las concepciones de Offe no son asimilables a las ideas actuales acerca de descentralización de la producción o de las relaciones laborales, porque la descentralización de la producción a través de redes de subcontratistas, implica a la vez articulaciones muy precisas entre empresas mediante los sistemas "justo a tiempo". Por otro lado, las estrategias empresariales de involu-

cramiento de los trabajadores con los fines de la empresa, de la productividad y la calidad, implican la idea de identidad colectiva, cultura y articulación entre campos de la producción, con otros de la reproducción externa de los trabajadores como la familia, la religión, el tiempo libre o el consumo. Es decir, espacios que no están vinculados de por sí o lo están en forma ambigua, tratan de ser voluntariamente articulados por medio de las estrategias de sujetos empresariales y a veces sindicales. La sociedad del no trabajo que imaginaban algunos teóricos de principios de los ochenta por la aplicación de las nuevas tecnologías, se ha convertido mas bien en la sociedad del mucho e intenso trabajo para los que tienen empleo, y de la desocupación no deseada ni enriquecedora para los otros. Las estrategias toyotistas empresariales de involucramiento de los trabajadores implican a su vez el renacimiento de la ética del trabajo, basta ver su uso productivo en Japón, donde se habla del uso de la ética confuciana, superior a la protestante en beneficio de la productividad.

¿Es importante el espacio del trabajo en la conformación de subjetividades e identidades todavía? Los argumentos en contra son insuficientes, la fragmentación no es un límite absoluto y no está claro el fin de la ética del trabajo. La posición contraria tampoco es obvia. Es probable que sobre la capacidad de dar sentido a las situaciones y la construcción de la voluntad de la acción colectiva influyan estructuras parciales de mundos de vida diversos de los actores. Estas estructuras parciales pueden estar relacionadas con elementos valorativos, de personalidad, estéticos, sentimentales, discursivos y formas de razonamiento que permiten dar sentido a las situaciones concretas. Los diversos elementos subjetivos no son todos ellos coherentes, unos pueden permanecer relegados dependiendo de las condiciones externas al sujeto; asimismo, las diferentes configuraciones entre elementos para dar sentido pueden ser unas más rutinarias y probadas que otras. Pero en relación con las prácticas, estos elementos subjetivos y eventualmente, las configuraciones más complejas para dar sentido a situaciones específicas, pueden modificarse por medio de asimilaciones, rejerarquizaciones o resemantizaciones. Estos cambios en la subjetividad pueden ser moleculares o bruscos (De la Garza, 1997). En particular habría que preguntarse cuál es la posibilidad de que los movimientos sociales provoquen cambios bruscos en las subjetividades y también en las reestructuraciones productivas, en las condiciones ocupacionales o en el mercado de trabajo. La posibilidad de estos cambios bruscos viene de la irrupción súbita de espacios de acción para los cuales las rutinas subjetivas se muestran limitadas o impotentes. También habría que añadir que los recambios, por bruscos que sean, nunca pueden hacer tabla rasa con las subjetividades anteriores; en todo caso pueden hacer emerger estratos que habían permanecido fosilizados o relegados, poco actuantes, que actuaban de manera ambigua o no consciente. En otras palabras, más que buscar una respuesta a priori acerca de sí el espacio del trabajo es todavía importante en la conformación de las subjetividades e identidades, habría que investigarlo concretamente para las diferentes categorías de trabajadores. En todo caso la predicción sobre el aumento del tiempo libre no se cumplió y los que tienen empleo en general tienen que trabajar más tiempo y más intensamente que antes para subsistir; en segundo lugar, las investigaciones concretas sobre el tema muestran que el trabajo sí puede ser importante en la conformación de cultura.

Tesis nº 3: *La decadencia del movimiento obrero se debe principalmente al triunfo de las estrategias de los empresarios para ganarse a los trabajadores y hacerles ver que el enemigo no es el capital sino las empresas competidoras en el mercado; también es por la transformación del estado hacia el neoliberalismo, que ha reducido espacios de acción de los sindicatos y ha apoyado a las empresas en la flexibilidad del mercado de trabajo.*

Es cierto que las gerencias y el Estado en las empresas reconvertidas, han establecido estrategias de recursos humanos que implican saltarse a los sindicatos y conseguir la adhesión de los empleados para los fines de las empresas. También es cierto que han emprendido tácticas de flexibilización del trabajo y descentralización de las relaciones laborales, que se han traducido frecuentemente en desregulación del trabajo y, en parte, en precarización. Por otro lado, los Estados neoliberales han apoyado la flexibilización del trabajo promulgando leyes laborales menos rígidas, favoreciendo la firma de contratos colectivos flexibles y debilitando los pactos corporativos con sus implicaciones en la seguridad social y la influencia política de los sindicatos. Pero todo esto no puede verse como una necesidad irremisible de las nuevas condiciones del mercado; hay que rechazar las concepciones que hablan de una sola vía en el modelo económico y sus implicaciones laborales. En esta medida, los cambios anteriores en las estrategias de las empresas y de los estados, sí han debilitado a los sindicatos, pero como resultado de una lucha política más que como necesidad económica insalvable en la que la peor parte la han llevado los sindicatos y los trabajadores: han perdido una batalla pero la guerra no ha terminado.

Sin embargo, la base material de un relanzamiento del movimiento obrero-social se encuentra en la extensión de la heterogeneidad y la desigualdad laboral y no laboral. El neoliberalismo en todas partes ha creado una nueva "situación social". Así llamaron en el siglo pasado a los efectos destructores de la revolución industrial en Europa y en los Estados Unidos: miseria y analfabetismo entre los trabajadores, extenuantes horarios de trabajo, niños encadenados a las máquinas, comunidades agrarias destruidas, culturas desarticuladas, exclusión política de los obreros, ilegalidad de sus organizaciones, inexistencia del derecho laboral o social. Esta situación social fue la base material en donde anidaron las ideologías anarquistas, comunistas y socialdemócratas. No fue el libre mercado el que mejoró las condiciones de vida de los trabajadores, ni el establecimiento mucho después de los estados benefactores, simples concesiones del capital, sino resultado de largos años de luchas del proletariado. En estos largos años se acuñaron nuevas ideologías, teorías, organizaciones de nuevo tipo y proyectos de sociedad alternativa. Hoy como ayer el capital genera una "situación social", las promesas de bienestar derivadas de las nuevas tecnologías, con nuevas calificaciones, trabajo creativo y flexibilidad enriquecedora del trabajo, quedan reducidas para una minoría de la humanidad, el resto tiene que soportar peores condiciones de trabajo y salarios, inseguridad en sus empleos, una flexibilidad destructiva no sólo de las calificaciones sino de la dignidad. La nueva "situación social" abarca a la mayor parte de los pobladores de esta tierra, no todos ellos son empleados del capital pero igualmente sufren por la forma como ese capital global se desarrolla. Ya no existe el estado benefactor que amortiguaba los desmanes del mercado, la socie-

dad reducida al mercado está generando los gérmenes de su propia destrucción desde el momento en que para las grandes mayorías solamente ofrece paraísos imposibles de alcanzar por medio del intercambio de bienes, servicios o fuerza de trabajo. Es en esta situación social nueva, desechando los mitos acerca del posfordismo, la posmodernidad, la sociedad postindustrial, en donde los sindicatos y otros tipos de organizaciones de los trabajadores pueden empezar a construir una nueva utopía de sociedad.

Tesis nº 4: *En la sociedad postindustrial es prescindible el trabajo y por lo tanto los trabajadores, el capital ya no tiene nombre; se trata ahora de los fondos de pensiones pertenecientes a miles de pequeños ahorristas con un carácter más especulativo que productivo, es decir la riqueza social ya no depende del trabajo.*

Primero sobre la propiedad del capital, es cierto que los fondos de pensiones cambian el sentido de la propiedad, pero esta tendencia ya se avizoraba desde las sociedades anónimas en las que los accionistas no tiene el control de todas las decisiones y las han delegado en los gerentes, que no son los dueños. En el caso de los fondos de pensiones esta distancia entre decisiones de la producción y propietarios se vuelve total, en todo caso la sanción es a posteriori según el desempeño de las empresas en tanto dividendos y comportamiento en los mercados financieros. Pero lo anterior no muestra que haya desaparecido el capitalismo, sino que el capital como abstracción ha llegado al máximo de su despersonalización, sigue su lógica acumulativa independientemente de los sujetos sociales en los que se encarna. Esto no elimina explotaciones y demás formas de funcionar del capitalismo, en todo caso lleva su fetichización a su máxima expresión. Pero, la lucha de los trabajadores en contra de la explotación no deja de tener sujetos concretos en contra, los managers y los financieros, aunque no sean los propietarios absolutos de los medios de producción, a la vez se vuelve potencialmente una lucha en contra de una relación social en donde una de las partes es una abstracción existente más que un sujeto personalizado. En cuanto a la relación entre finanzas y economía real, es cierto que grandes fortunas se generan en el plano financiero por dos vías: jugando en las bolsas de valores a sus fluctuaciones sin importar el desempeño productivo de las empresas cuyas acciones se compran, y la apuesta a las fluctuaciones monetarias, en tanto devaluaciones o revaluaciones de las monedas. En estas condiciones no puede plantearse, como en las concepciones clásicas, que las ganancias especulativas provienen del reparto de la plusvalía generada en la producción. Se trata de ganancias que tienen detrás valores despojados de su objetivación, pero que igual pueden intercambiarse a través del dinero por valores objetivados. Dinero que pare dinero, decía Marx, el fetichismo del capital en el que aparece él mismo como creador de valores. Este funcionamiento de las economías de casino ha dado una gran fragilidad a los sistemas financieros y desatado crisis monetarias y financieras sin conexión estricta con el mundo de la producción. Millones de seres humanos están expuestos a este casino internacional, como ya hemos experimentado en México en diciembre de 1994, este campo se convierte en central para controlar movimientos sociales alternativos. Sin embargo, no toda la economía es el sector financiero, la producción y la circulación productiva siguen siendo un gran negocio para el capital y los hombres serán siempre

consumidores de bienes y servicios; por lo tanto se requerirá de alguien que los produzca y la empresa sin trabajadores, en general, no existe. Además, vista la producción como cadenas productivas internacionales, esta articulación es por regiones o países, entre empresas automatizadas con otras que no los son, y la rentabilidad capitalista se explica por ambos segmentos y no sólo por los de alta tecnología (Appay, 1998). En esta medida, aunque el trabajo industrial disminuya, aumenta el de servicios y la humanidad no está transitando hacia la sociedad del ocio, por el contrario hay una constatación general del incremento de las jornadas de trabajo. Es decir, desde el punto de vista de los mundos de vida, el del trabajo sigue siendo muy importante para la mayor parte de la humanidad, aquellos que viven sólo de jugar en las bolsas de valores son una minoría.

3. Globalización, convergencia de modelos de producción y trabajo

No hay un consenso en cuanto a la noción de globalización, ni tampoco una sola evaluación de las consecuencias de dicha globalización. La perspectiva acerca de la globalización con que nos interesa debatir, es aquella que considera que los factores y fuerzas globales son hoy los determinantes del cambio mundial, trayendo como consecuencia la pérdida de las capacidades estatales de regulación. A esta perspectiva extremista de la globalización algunos le llaman hiperglobalofílica, para la que todos estaríamos sujetos a la disciplina del mercado global, habría una desnacionalización de la economía y de las redes transnacionales de producción, mercado y finanzas, un anacronismo con la división entre norte y sur, una hibridación de las culturas; se borraría de hecho el límite entre global y local y las grandes corporaciones no tendrían referente territorial. Con esta globalización se produciría una compresión del mundo, del espacio y el tiempo, con la aniquilación del espacio y generalización del tiempo, anulando con esto la separación entre mundos de vida, creándose un solo sistema.

Sin embargo, dice Hollingsworth (1999): los intercambios se dan todavía entre las economías más desarrolladas; aunque crezcan los servicios en términos nacionales, se incrementa el mercado mundial de manufacturas; la extensión de las empresas globales es cuestionable, estas operan en un pequeño número de países y su influencia a lo sumo es regional; la globalización se produce con la formación, a la vez, de grandes bloques regionales; aunque los Estados no regulen la economía como antes, se basan en actores económicos dentro de sus territorios y el rol del estado en la economía más bien ha cambiado en dirección a la macroeconomía en lugar de la producción directa de bienes y servicios. Esto último porque los estados no son mercados y deben construir una coalición distributiva nacional, porque los estados deben generar un consenso social, y regional. De tal manera que los actores principales siguen siendo los estados y los bloques económicos.

Hiperglobalización y neoliberalismo (Held y McGrew, 1999) se pueden tocar, al considerar que la fuerza determinante es el mercado que define cuáles son los modelos económicos y de producción más pertinentes. Esta visión del mercado

como omnipotente, que puede ser considerada la forma actual de la mano invisible del siglo XIX, tiene detrás una concepción de la historia y del cambio social monocausal y unilineal. En realidad dos tradiciones coinciden en la hiperglobalización: por un lado los neoliberales, para los que la determinación del mercado sobre la sociedad resulta hoy más clara que nunca y, por el otro lado, el postmarxismo en sus versiones unilineales, que originalmente partía de la idea de desarrollo de las fuerzas productivas y de progreso, y que hoy se transforma en una suerte de globalización de mundos de vida y de unificación utópica de todos los seres humanos, es decir un humanismo de la época del neoliberalismo.

Globalización puede conectarse con convergencia de los modelos de producción y de las relaciones laborales, en esta medida, la crisis del trabajo, tal como se teoriza en los países desarrollados, tendría caracteres globales.

Frente a las concepciones hiperglobalizantes y de la convergencia de modelos de producción y, por lo tanto del trabajo, podríamos hacer las siguientes consideraciones (De la Garza, 1999):

1. No pueden negarse ni menospreciarse las presiones globales, financieras, de comunicaciones, culturales, militares o políticas.
2. Sin embargo, la internalización de lo global en lo local no produce monotonía global, sino muchos globales específicos. Aquí operan la filtración, la traducción, el sincretismo, la hibridación de lo global por lo local.
3. Es innegable la persistencia de lo local no globalizado: no más del 20% de producción mundial transpone las fronteras nacionales; nueve de cada diez trabajadores laboran en contornos nacionales; más del 90% de la acumulación del capital se financia con ahorro interno; la contribución de las inversiones de las filiales transnacionales a la formación de capital fijo no rebasa el 10% mundial.

Pero la crítica más profunda a la hiperglobalización y a la convergencia de modelos de producción tendría que ir en contra de las explicaciones estructuralistas, es decir, el pensar que son factores puramente estructurales los que determinan el cambio y un cambio hacia la convergencia con una causa, el mercado. Frente a esta concepción podríamos plantear que las estructuras importan y presionan pero no determinan, que estas pasan necesariamente por los sujetos que deciden y en particular los que políticamente deciden, dan significado y accionan, que de este triángulo de la interacción con sentido en situaciones acotadas por estructuras, es como surge el cambio social, es como surgió el neoliberalismo y el gran peso del capital financiero y de las corporaciones multinacionales. En esta medida, el futuro no esta predeterminado, sino que hay para cada coyuntura un espacio de posibilidades para la acción.

Tratando de ilustrar nos podríamos preguntar si se está produciendo la convergencia hacia un solo modelo de producción y tipo de trabajador en América Latina. La respuesta empírica es negativa (Castells, 1999). Al menos hay dos perfiles reestructuradores en juego: el conservador que sustituye maquinaria y equipo, pero no por el de alta tecnología, aplica más sistemáticamente el taylorismo, con baja flexibilidad y usando un perfil tradicional de fuerza de trabajo. El segundo, flexibilizante, con eje en las nuevas formas de organización del trabajo, con aplica-

ción parcial del JIT y la Calidad Total, emplea una mezcla entre fuerza de trabajo tradicional y una nueva fuerza de trabajo más joven, femenina, no calificada y de alta rotación externa. Es decir, en América Latina más que una convergencia, lo que reconocemos es una polarización de los aparatos productivos con desarticulaciones amplias de antiguas cadenas productivas sustituidas por insumos y partes importadas. Lo global está presente en las políticas generales de las empresas multinacionales y en las doctrinas gerenciales de recursos humanos en general. Pero esto global es adaptado por las multinacionales y en especial por las empresas nacionales modernas a las condiciones locales. De tal manera que sí se puede hablar de principios globales de recursos humanos, que conforman la nueva doctrina de la gerencia, sin embargo, las adaptaciones pueden ser tan diversas y en combinaciones tan intensas con otros principios o prácticas, que imposibilitan hablar de un solo modelo ideal con ligeras variaciones prácticas. Cuando consideramos no a las empresas modernizadas sino a la mayoría no modernizada en América Latina, caemos en la cuenta de que la doctrina gerencial dominante lo es porque la adoptan las grandes corporaciones y no porque una mayoría la practique. Las variaciones en modelos de producción pueden ser tan importantes como para conformar varios modelos y no uno solo: porque los sistemas de relaciones industriales no son iguales ni siquiera entre los países desarrollados, porque puede haber varias historias y trayectorias de desarrollo entre empresas, trayectorias que influyan en su futuro, porque las culturas empresariales y laborales, diferentes a las doctrinas, no se igualan tampoco. En fin, porque la reestructuración productiva es tan compleja que pone en juego muchas estructuras, no solo las económicas, sujetos y formas de interpretar y decidir diferenciadas y, finalmente, al considerar no a la empresa aislada sino a la cadena internacional productiva y de subcontratación los desniveles en formas y contenidos del trabajo puede ser algo diferente a una transición hacia la convergencia y razón del éxito económico del capitalismo actual (Zurn, 1997).

4. El fin del paradigma del trabajo

Se dice que la sociedad industrial tenía como paradigma al trabajo. Esto es algo más que la centralidad del trabajo en el conjunto de relaciones sociales con miras a la construcción de identidad, es más que la reivindicación de la teoría del valor trabajo. Se trata del valor cultural que la sociedad dio al trabajo. Este valor no existió antes de la sociedad industrial, aunque hubo movimientos como el calvinismo que lo reivindicaron todavía con escasa base material. Esto que podríamos llamar la construcción paradigmática del trabajo como valor central de la sociedad no puede verse desligada, como construcción social, del desarrollo material del capitalismo pero tampoco de las relaciones y capacidades de las fuerzas sociales y políticas (Linhart, 1997). En los inicios de la revolución industrial se impuso la idea de que la fuente de toda riqueza se encuentra en el trabajo; esta idea sirvió de base a K. Marx para reivindicar la construcción de una sociedad de los trabajadores sin capitalistas. Sin embargo, la teoría neoclásica cambió los términos de importancia del trabajo, era ahora el mercado y no el trabajo el que estructuraba a la sociedad. Este cambio de concepción no fue gratuito, correspondía a las grandes

movilizaciones obreras de la primera y segunda internacional, a la formación de los partidos obreros, socialistas, anarquistas y comunistas. En este período, que va de mediados del siglo XIX a la crisis de 1929 el concepto de trabajo como *work* se transformó como resultado del desarrollo capitalista y de las luchas de los trabajadores en *labor*, es decir, no se trataba solamente de la actividad productiva sino de ésta que servía de fundamento a la actividad política. La revolución de Octubre y la crisis de 1929 acondicionaron la reforma del capitalismo, el trabajo ya no podía declararse como en la teoría neoclásica, un factor más de producción, ni los sindicatos declararse ilegales; en esta medida el capitalismo tenía que convivir en las concepciones con el labor, y la centralidad del labor sirvió de base a la construcción del socialismo, pero también de los estados benefactores y de los sistemas de relaciones industriales.

En los años cincuenta Friedman se preguntaba hacia dónde iba el trabajo humano (Gallie, 1988); la respuesta era optimista, motivada por los primeros procesos de automatización que supuestamente liberarían del trabajo taylorizado y permitirían el incremento del tiempo libre, también por la institucionalización del movimiento obrero en los países desarrollados. Sin embargo, a esta euforia modernizante siguió un período corto de gran conflictividad y las visiones optimistas fueron substituidas por otras como las de Braverman. Los límites de la acumulación de la posguerra y sus sistemas de relaciones industriales con sus pactos sociales llevaron a la transformación del modelo económico y al neoliberalismo y a la reestructuración productiva y de los mercados de trabajo. De ahí a la crisis del trabajo como elemento central del nuevo paradigma social, solo hubo que esperar pocos años.

Es decir, además de procesos materiales como la decadencia de la manufactura frente a los servicios o los procesos de automatización, fueron las relaciones de fuerza entre empresarios y trabajadores las que determinaron la crisis paradigmática del trabajo. El trabajo no solo fue substituido en la producción manufacturera y se extendió un tipo de trabajador que no era el típico de la sociedad industrial sino que sus organizaciones fueron derrotadas, sus proyectos declarados obsoletos o promotores de la crisis económica; con ello el trabajo perdió en salario y empleo pero principalmente en la consideración de la sociedad (Jurgens, 1995). Hasta mediados de los setenta era muy aceptada la centralidad del trabajo en las relaciones sociales, a partir de los ochenta los intelectuales se dividen entre aquellos que hablan del fin del trabajo a partir de marcos teóricos amplios más que de investigación empírica concreta y los que desde diversas disciplinas como la sociología del trabajo, las relaciones industriales, etc., han seguido los derroteros de la reestructuración productiva y de los mercados de trabajo (Leicht, 1997). La declinación del trabajo es sobre todo por la marginación de los trabajadores y sus organizaciones; es una crisis de deslegitimación. Su pérdida de centralidad no la ha substituido la simple fragmentación posmoderna sino otra centralidad: la del capital y la del empresario como sujeto. No solo los neoliberales han contribuido a marginar al trabajo en la teoría, también han sido los posmodernos con la reivindicación de la fragmentación y la imposibilidad de sujetos e identidades amplios, así como la corriente de Offe, que parte en este problema de las consideraciones de Gorz. Pero es difícil sostener la tesis de la desarticulación absoluta; en todo caso las rela-

ciones sociales pueden articularse y desarticularse, sin llegar, ciertamente, a formar un todo. La propia acción, consciente o no, puede crear articulaciones, es más, una parte importante de las articulaciones sociales son imaginarias, los mundos de vida, pueden estar articulados en las prácticas cotidianas o simplemente en la cabeza de los individuos, pero tener efectos prácticos tan reales como las primeras, constituyéndose no solo comunidades de relaciones cara a cara, sino sobre todo comunidades imaginarias. La crisis del trabajo es una realidad, no como fin del trabajo sino como pérdida de legitimidad en una guerra que duró veinte años y de la cual la clase obrera y sus proyectos históricos fueron derrotados. Sin embargo, el reinado del neoliberalismo no es el de la uniformización global de condiciones de vida y de trabajo, sino el de una profunda diferenciación, el de una nueva situación social internacional. Además, como lo demuestran muchas investigaciones empíricas nacionales, la declinación simbólica del trabajo es en lo público, pero no en lo privado; el trabajo sigue ocupando un segundo lugar entre los aspectos de la vida más importantes de la gente común después de la familia.

5. El significado de la crisis del trabajo en América latina

En América Latina hay una crisis del trabajo, pero es sobre todo una crisis de precarización de las actividades.

Veamos primero algunos datos elementales recientes para América latina. Ciertamente que la población ocupada en la industria ha disminuido, pero esta se diferencia por países; en general en América Central y el Caribe el porcentaje de la población ocupada en la industria creció entre 1980 y 1997; en el resto en general disminuyó. Sin embargo, en la mayoría la disminución ha estado muy lejana de la experimentada por países como Estados Unidos (-9,1 puntos porcentuales de disminución de la población ocupada en la industria entre 1980 y 1997) o Canadá (-14,2 puntos porcentuales), en cambio en promedio por país en América Latina y el Caribe en esos mismos años la disminución fue de -0,1 punto porcentual. En general, en América Latina fue más importante la disminución de la ocupación en el sector agrícola que en la industria, de tal manera que el crecimiento de la ocupación en los servicios, se puede atribuir sobre todo a la disminución en la agrícola.

Asimismo, la proporción de la PEA asalariada con respecto a la PEA total en la mayoría de los países de América Latina disminuyó entre 1980 y 1995, aunque el porcentaje de asalariados se mantuvo en general en alrededor del 50% de la PEA. En el caso de la PEA asalariada en la industria con relación a la PEA asalariada, en unos países disminuyó y en otros aumentó en ese período. El porcentaje de técnicos asalariados con relación a la PEA asalariada en general creció aunque no rebasó al 20% de la PEA asalariada; en cuanto a los administrativos asalariados con relación a la PEA asalariada en unos países aumentó y en otros disminuyó en esos años, pero tampoco rebasa al 20% de la PEA asalariada; es decir, cuando mucho entre administrativos y técnicos asalariados llegaron a representar al 40% en algunos países de la PEA asalariada, dejando el otro 60% a los obreros de producción.

Si puede hablarse de crisis del trabajo en América latina, esta no podría atribuirse a la ausencia de trabajo asalariado, ni de empleo industrial, ni a un crecimiento explosivo de los trabajadores técnicos y administrativos. En todo caso, la crisis puede tener que ver primero con el desempleo que creció en los noventa en la mayoría de los países, con la disminución de los salarios reales que se produjo en la mayoría de América Latina, y sobre todo por el crecimiento de la economía no estructurada en todos los países sin excepción entre 1990 y 1996; principalmente las ocupaciones por cuenta propia son las responsables de este crecimiento de lo no estructurado, además del empleo en microestablecimientos, que en general funcionan en condiciones precarias de salarios, seguridad en el empleo y condiciones de trabajo.

Es decir, la crisis del trabajo (industrial) de los países desarrollados aquí adquiere otras connotaciones: es sobre todo la crisis del empleo en las unidades de tamaño intermedio, pequeñas y medianas y el crecimiento en la microunidades, sean estas de servicios o manufactureras, de autoempleo o no. De tal forma que la supuesta fragmentación de la clase obrera no es tanto por mundos de vida separados, ni por la mayor heterogeneidad (terciarización, cuellos blancos técnicos, etc.) sino que aparece como fragmentación por trabajar en microunidades separadas unas de otras. Esta fragmentación no es por heterogeneización sino una fragmentación horizontal, entre trabajadores de calificaciones similares, en general bajas y condiciones precarias semejantes. Tampoco se trata de un aumento espectacular del desempleo, sino un incremento sustancial de las actividades precarias. No es ni mucho menos el advenimiento de la sociedad posindustrial, ni posmoderna de los servicios de la alta tecnología, que los hay, ni del alto consumo, que lo hay en una parte minoritaria de la población, sino de la precariedad.

Es decir, si las identidades se fragmentan no es por la diversidad de mundos de vida (trabajo, familia, ocio, etc.) para la mayoría de la población en América Latina, sino por laborar en unidades tan pequeñas y desarticuladas. Sin embargo, este sentido de la fragmentación tiene una parte importante de homogeneidad: la precarización. El no tener relaciones cara a cara por trabajar en pequeñas unidades no implica que no pueda haber elementos de identidad al menos potencial, la posible identidad de los perdedores, de los precarios frente a una polarización social elevada. Sin embargo, esta identidad potencial de los precarios no podría tener como centro solamente el lugar micro del trabajo, sus unidades productivas y sus pequeños propietarios que serían a su vez precarios, sino la sociedad global de la exclusión, la globalización excluyente y el neoliberalismo.

Sin embargo, no es cierto en América Latina que la mayoría de los obreros de establecimientos mayores a los micro estén en condiciones salariales y laborales muy distantes de los primeros. Se da la supuesta paradoja de trabajadores pobres en empresas modernas. En este segmento, en el que se ubican principalmente los sindicatos, es donde las organizaciones de los trabajadores pueden optar a) por ser aliados de la empresa buscando al enemigo en el mercado, en la competencia, b) intentar formar frentes con los más precarios del extenso sector no estructurado. Un frente como el anterior no puede mirar exclusivamente a la relación entre capital y trabajo de manera inmediata, sino al desarrollo equilibrado y sustentable, sobre bases diferentes a las del neoliberalismo. De la sociedad del mercado con

sus exclusiones, a la de la producción. Es cierto que la heterogeneidad entre empresas y trabajadores del sector moderno puede conducir a los sindicatos hacia un corporativismo de empresa o a bajar la mira hacia sus condiciones muy particulares de trabajo, pero también es cierto que aquello no es necesario, que la voluntad y diversas maneras de ver el mundo y el futuro, pueden conducir hacia el frente con los precaristas.

Conclusiones

La construcción de una opción a la globalización excluyente y al neoliberalismo tiene que emprenderse en el plano práctico pero también en el teórico más profundo, primero demostrando la parcialidad de las perspectivas económicas que parten del actor racional y desembocan en el equilibrio general. Frente a estas concepciones es posible concebir a la acción económica como parte de una totalidad que está siempre embebida de sociedad y de cultura; frente al equilibrio general, la posibilidad de una nueva teoría del desarrollo que parta del trabajo, de la producción y no solo de la empresa, que sea capaz de articular mercado de trabajo con reproducción, con encadenamientos e innovaciones productivas, con aprendizaje tecnológico y organizacional y culturas empresariales, laborales y sindicales, todo esto con lo regional y la macroeconomía y el mercado interno y el externo, sin olvidar al sector financiero, dejando siempre un espacio para los sujetos voluntarios y escapando así del estructuralismo tan caro a casi todas las teorías económicas.

Para esa mayoría de la humanidad el mundo del trabajo, con la nueva situación social neoliberal, se convierte en un campo potencial de lucha. Sin embargo habría que hacer la siguiente acotación: el concepto mundo del trabajo como separado de otros mundos de vida (familia, tiempo libre, estudio, etc.) es en parte una construcción social. En las sociedades antiguas, por ejemplo, no había una separación tajante entre trabajo y religión. En esta misma medida habría que pensar que las reestructuraciones productivas, las nuevas formas de subordinación del trabajo no asalariado a la producción capitalista y las posibles articulaciones entre mundo de la producción y aquellos del no trabajo, permitirían replantear hasta dónde se extiende el espacio de acción colectiva de las organizaciones obreras. En el caso de los micronegocios, una parte de los cuales implican autoempleo, las articulaciones se extienden ahora por la vía de la subcontratación entre estas empresas y las grandes corporaciones; cuando aquellos tienen trabajadores asalariados, abren el espacio de lucha por mejorar sus precarias condiciones de trabajo, lucha que puede tener su centro en los cambios legislativos, tomando en cuenta la dispersión de los trabajadores. Asimismo, las relaciones desiguales entre empresas, abren la posibilidad de alianzas de los trabajadores con sus pequeños patrones, buscando vínculos más equitativos con los grandes consorcios. En cuanto a las relaciones entre mundo del trabajo y otros mundos de vida, de entrada son las empresas toyotistas las que plantean las articulaciones de la empresa con las familias de los obreros, con sus barrios, la religión, el tiempo libre y el consumo. Todo esto para lograr la adhesión de los trabajadores a la empresa; pero estas relaciones presentan a su vez incertidumbre, son articulaciones nuevas y voluntarias y en es-

ta medida pueden convertirse en un terreno en disputa con intervención de los sindicatos. Ciertamente que el espacio del proceso de producción, tan importante ahora y en reestructuración por las gerencias, se convierte en fundamental de las luchas de los trabajadores. Ahí es donde se experimentan nuevas tecnologías, formas de organización del trabajo, relaciones laborales y culturas. Pero como espacio nuevo en sus formas está lleno de incertidumbres y de posibilidades de una nueva "negociación del orden" por parte de los trabajadores y sus organizaciones. En este nivel no siempre son las cúpulas sindicales las mejor armadas y capaces de la negociación y la lucha, sino formas semejantes a los comités de fábrica, sean o no parte de los sindicatos, pero descentralizadas en los lugares de trabajo, aunque articuladas para facilitar la comunicación y la extensión de las luchas. Está visto que ni el empleo ni el salario dignos se resuelven con el libre mercado; en esta medida el campo del mercado de trabajo tiene que ser un espacio de acción obrera que reciba nuevas regulaciones y protecciones ; en este sentido los trabajadores deben insistir en el concepto de estándares mínimos laborales, más abajo de los cuales es indigno trabajar independientemente del mercado. Los trabajadores no solo producen sino que viven en otros espacios, urbanos o rurales, tienen problemas educativos, ecológicos como habitantes de cierto territorio y como consumidores o deudores. Estos espacios no están de manera natural articulados en la realidad, pero pueden llegar a articularse. Algunos de ellos pueden abordarse desde la acción local, pero otros necesitarán de la conversión de las organizaciones de los trabajadores en fuerzas políticas. Es decir, ante las nuevas heterogeneidades, desarticulaciones y globalizaciones, se impone la acción múltiple, sin pretensiones hegemónicas a priori: la "guerra civil de guerrillas" de los movimientos sociales, ágil, multiforme, rearticulable en formas diversas, no siempre involucrando a los mismos actores, sabiendo hacer uso creativo de los medios de comunicación, nacionales e internacionales, creando y recreando símbolos y discursos en un nuevo lenguaje seductor. Los nuevos tipos de organizaciones lo serán por el contenido de sus discursos, por las demandas y formas de lucha, pero no habría que apostar demasiado a su conformación burocrática; la época actual es de flexibilidad y recreación permanente más que de creación de estructuras muy sólidas y definitivas.

Bibliografía

- Appay, B. (1998) "Economic Concentration and the Externalization of Labor", *Economic and Industrial Democracy*, 19.
- Bouffartigue, P. (1997) "¿Fin del Trabajo o Crisis del Trabajo Asalariado?", *Sociología del Trabajo*, 29.
- Castells, M. Y Yuko Aoyama (1994) "Paths Toward the Information Society: Employment Structure in G-7 Countries, 1920-1990", *International Labor Review*, 133, 1.
- Castells, M. (1999) *La Era de la Infomación*, México, Siglo XXI.
- De la Garza, E. (1997) "Trabajo y Mundos de Vida" en H. Zemelman (coord.) *Subjetividad: Umbral del Pensamiento Social*, Madrid, Anthropos.
- De la Garza E. (1999) "Epistemología de los Modelos de Producción" en *Los Retos Teóricos de los Estudios del Trabajo Hacia el Siglo XXI*, Buenos Aires, CLACSO.

- De la Garza, E. (1999a) "¿Fin del Trabajo o Trabajo sin Fin?" en J.J. Castillo (ed.) *El Trabajo del Futuro*, Madrid, Editorial Complutense.
- De la Garza, E. (2000) *La Formación Socioeconómica Neoliberal*, México (en prensa).
- Erikson, K. (1990) *The Nature of Work*, Mass., Yale University.
- Gallie, D. (1988) "Dalla Sociologia Industriale alla Sociologia del Lavoro", *Sociologia del Lavoro*, 35-36.
- Gorz A. (1982) *Adiós al Proletariado*, Barcelona, El Viejo Topo.
- Handy C. (1984) *El Futuro del Trabajo Humano*, Buenos Aires, Ariel.
- Held O. y A. McGrew (1999) *Global Transformations*, Stanford, Stanford University Press.
- Hollingsworth J.R. y Boyer R. (1999) *Contemporary Capitalism*, N.Y., Harvard University Press.
- Hyman R. (1996) "Los Sindicatos y la Desagregación de la Clase Obrera", *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 4.
- Jáuregui F., et.al. (1998) *El Tiempo que Vivimos*, Barcelona, Paidós.
- Jurgens U. (1995) "Shaping the Future of Work", *British Journal of Industrial Relations*, 33, 4.
- Leicht K. (1998) "Work (if you can get it) and Occupations", *Work and Occupations*, 25, 1, Feb.
- Linhart D. (1997) "El Trabajo y el Empleo en Francia: algunos elementos del debate científico", *Sociología del Trabajo*, otoño
- Offe C. (1985) *Disorganised Capitalism*, Cambridge, Policy Press.
- Pérez J. (1997) *Socioeconomía*, Madrid, Trotta.
- Rifkin J. (1996) *El Fin del Trabajo*, México, Paidós.
- Thompson P. (1983) *The Nature of Work*, Londres, MacMillan.
- Touraine A. (1999) "De la Antigua a la Nueva Sociología del Trabajo", *Sociología del Trabajo*, 35, Invierno.
- Waters M. (1995) *Globalization*, London, Routledge.
- Zurn M. (1997) "Does International Governance Meet Demand?" *Arbeitspaper* No. 4-5/97, Universidad de Bremen.