

Introducción: Del concepto ampliado de Trabajo al de Sujeto laboral ampliado

Enrique de la Garza Toledo*

Hemos llamado Nuevos Estudios Laborales en América Latina a una corriente que se originó apenas hacia mediados de los ochenta al calor de la incipiente reestructuración productiva en grandes empresas de la región, en lo tecnológico, organizacional, en flexibilidad laboral, en las características de la mano de obra, posteriormente en encadenamientos productivos, vinculado todo esto con la apertura de las economías (Abramo y Montero, 2000). Uno de los puntos de partida fueron las investigaciones como las de Harley Shaiken (1984), que demostró que el nivel tecnológico de una planta nueva a inicios de los ochenta de la Ford en el norte de México era superior a sus homólogas de Estados Unidos y de Canadá. Descubrimientos como el mencionado pusieron en cuestión supuestos centrales de la teoría de la dependencia y de la nueva división internacional del trabajo. Frobel (1982), como creador de esta última teoría, había demostrado en los setenta, que segmentos de los procesos productivos manufactureros se estaban trasladando hacia el tercer mundo, y que generaban mercancías ya no para el mercado interno de estos países sino para el mercado mundial, es decir producían con estándares altos de productividad y calidad. Sin embargo, se afirmaba que los segmentos instalados en el tercer mundo eran aquellos intensivos en mano de obra. Los descubrimientos de Shaiken si bien no mostraban amplia difusión de las altas tecnologías en países como México, si probaban que estas podían instalarse y cuestionaban las explicaciones simplistas que desde la economía hacían competir a los costos laborales versus la inversión en capital fijo. Posteriormente se constató que las nuevas formas de organización del trabajo, que se presentaban en los ochenta como la nueva ola de la gerencia también se difundían a nuestros países, finalmente que las estrategias de flexibilización de contratos colectivos y leyes laborales se asentaban en Latinoamérica. Es decir, los Nuevos Estudios Laborales nacieron bajo el impacto de estos fenómenos nuevos en el mundo y en particular de su presencia casi simultánea en América Latina con los países desarrollados. Ante estas nuevas condiciones las teorías en boga en los setenta resultaban insuficientes para explicarlos y abordarlos en

su especificidad. Las teorías de la dependencia no habían generado un cuerpo de conceptos sobre estos problemas y en el mejor de los casos subsumían los nuevos fenómenos en categorías generales como explotación (plusvalía relativa o absoluta cuando eran de inspiración marxista) o deterioro de los términos del intercambio por importación de tecnología, cuando se inspiraban en el estructuralismo de la CEPAL. La sola mención de la dependencia con respecto de la tecnología de los países centrales o bien del nuevo capital extranjero productivo no era suficiente para entender sus efectos sobre el trabajo y los mercados de trabajo. Por esto se importaron nuevos marcos teóricos, especialmente los provenientes del nuevo institucionalismo en Economía, las teorías de la regulación, las neoschumpeterianas, las de la especialización flexible, del industrial governance, de las cadenas globales, del aprendizaje tecnológico. Estas teorías tenían como peculiaridades su debate con la teoría neoclásica, y a pesar de ser teorías económicas no dejaban de incorporar en la reflexión el espacio del proceso productivo, en la tradición de la sociología del trabajo europea, el de las relaciones industriales a la manera norteamericana y al Estado como agente activo. Tal vez la visión de totalidad, cara al pensamiento latinoamericano de tiempo atrás, que se resistía a los cortes disciplinarios de la realidad, tan comunes en los países desarrollados, fue una de las principales atracciones de estas teorías sobre la nueva generación de investigadores, muchos de los cuales no eran economistas de profesión.

Pero, los Nuevos Estudios Laborales, inspirados principalmente en estas teorías del nuevo Institucionalismo en Economía, escogieron inicialmente al espacio del proceso de trabajo como su terreno principal de investigación, que posteriormente se amplió a otros espacios reproductivos o bien hacia los sindicatos y al mercado de trabajo. De esta selección metodológica del trabajo como relación social vino el reencuentro con las sociologías del trabajo francesa, española, en menor medida la italiana y la alemana, así como con las relaciones de trabajo sajonas (De la Garza, 2001).

En este proceso de constitución como corriente laboralista, los Nuevos Estudios del Trabajo en América latina se han enfrentado a tres rivales, dos de ellos actualmente han dejado de ser competitivos y el tercero inicialmente desconcertado frente a investigaciones y teorías que se mueven en un campo diferente del propio, presiona actualmente hacia los enfoques de actor racional y centrados no en la producción sino en el mercado de trabajo.

El primer rival fueron los antiguos estudios sobre el movimiento obrero, que, salvo excepciones, tenían como características generales el estar centrados en la acción de los dirigentes, fueran estos sindicales, partidarios, gubernamentales, empresariales o militares. Los verdaderos actores, como decía Castoriadis, refiriéndose a estudios semejantes en Europa, eran los grades dirigentes, que como generales dirigían a las anónimas tropas obreras a la victoria o a la derrota. Por tanto la historia del movimiento obrero lo era de “los maquinistas de la locomotora de la historia”, los dirigentes y la historia era también de sus direcciones acertadas o erróneas frente a aquellos obreros incapaces por ellos solos de adquirir una conciencia de clase. Por lo tanto, metodológicamente lo que había que destacar eran las acciones colectivas de la masa y las concepciones y discursos de sus dirigentes. La investigación de los trabajadores de base no interesaba en si misma porque las condiciones objetivas estaban dadas y la conciencia llegaría desde afuera a través de aquellos verdaderos actores de la historia. En todo caso sí los trabajadores no se movilizaban sería porque estaban imbuidos de una falsa conciencia. Esta concepción de la historia y del movimiento obrero no pudo resistir a las nuevas concepciones que llegaban a América Latina acerca de la constitución de sujetos sociales que pusieron en jaque a la teoría de la conciencia que llega desde afuera y, por tanto, a las explicaciones de muchas de las historias del movimiento obrero en Latinoamérica. Cuando los Nuevos Estudios Laborales se dirigieron a entender la acción colectiva sin duda que resultaron más fructíferos en sus explicaciones que las antiguas historias del movimiento obrero, a partir de las condiciones de trabajo (no reducidas al salario) y de vida de los trabajadores.

El segundo rival estuvo representado por el dependentismo, que como señalábamos, no comprendió la importancia de estudiar a los trabajadores en el trabajo y fuera del mismo porque el eje de su análisis era la relación entre centro y periferia y aunque esfuerzos los hubo por diferenciar un sector moderno y otro atrasado de la economía, los conceptos utilizados no daban cuenta de las relaciones dentro del trabajo, ni mucho menos de la emergencia de nuevas tecnologías, nuevas formas de organización, flexibilidad en las relaciones laborales. Por ejemplo, la forma de abordar el problema tecnológico era, por un lado, en su impacto desequilibrador de la balanza de pagos, por regalías, pago de patentes, compra de equipo, etc.; por el otro, por la dependencia del extranjero donde se generaba la tecnología, pero nunca como esta impactaba a las relaciones de trabajo, a las calificaciones

de los trabajadores, a su control sobre el proceso de trabajo, a los salarios, al empleo, etc. Inicialmente el desprecio por los nuevos estudios laborales fue compartido con los estudiosos del movimiento obrero, se les tachó de visiones propias de la administración de empresas y también irrelevantes. Las teorías de la dependencia no lograron superar el azoro frente a los nuevos fenómenos de la reestructuración productiva, económica y de las nuevas fuerzas políticas que substituyeron a los militares y antiguos partidos comunistas, populistas y socialistas desde los ochenta.

Un tercer y poderoso rival hasta la fecha es la economía neoclásica, que a diferencia de los otros dos se vio fortalecido como concepción con la instauración de los modelos neoliberales. Sin embargo, el foco de atención de los neoclásicos al inicio en América Latina no se dirigió al estudio del mercado de trabajo, ni mucho menos del proceso productivo, sino de las políticas económicas de los Estados y de cómo lograr equilibrios macro, específicamente el control de la inflación, de los déficits fiscales, la desregulación económica y la apertura fueron los temas centrales. En un segundo momento, cuando las reformas estructurales se dirigieron al mercado de trabajo, como flexibilización de las leyes laborales y privatización parcial o total de la seguridad social fue cuando los neoclásicos hicieron estudios del mercado de trabajo con su instrumental matemático sofisticado y sus conclusiones categóricas a favor de la flexibilización. En este terreno en disputa la resistencia de los Nuevos Estudios Laborales ya no fue tan efectiva como contra los dos primeros rivales. Primero porque la perspectiva neoclásica era la más legitimada desde los Estados y las grandes fundaciones financiadoras de investigación, segundo porque esgrimían como criterio de científicidad la cuantificación y la modelación matemática, frente a las cuales los Nuevos Estudios Laborales aparecían como estudios de caso, a lo sumo encuestas poco representativas estadísticamente, y, sobre todo, porque los Nuevos Estudio Laborales ponían el acento en la necesidad de una nueva institucionalidad no reducible al simple mercado sino derivada de los acuerdos entre actores, y daban mayor importancia a la producción que al mercado.

En otras palabras, los Nuevos Estudios Laborales se constituyeron en debates profundos, se consolidaron con relativa facilidad frente a la debilidad teórica y práctica de los dos primeros rivales y el descuido en los primeros años del tercero. Este fortalecimiento y constitución con legitimidad ha implicado la creación de sus asociaciones profesionales

(ALAST a la cabeza más otras de carácter nacional), de sus revistas, sus postgrados y la presencia de investigadores de esta corriente en los grados circuitos internacionales de la creación y difusión del saber laboral con pleno reconocimiento.

En estos 15 años la corriente de los Nuevos Estudios Laborales ha desarrollado líneas de investigación que eran desconocidas en América Latina, realizando hallazgos importantes y establecido debates internos y externos que conciernen al modelo de desarrollo económico en diferentes aspectos. La primera gran temática que se investigó fue la implantación de nuevas tecnologías en empresas en América Latina, la constatación empírica fue irrefutable, no hay duda que tecnologías de punta, ahorradoras de mano de obra, están presentes en nuestra región desde los ochenta, cuestionando la tesis generalizada sea por la dependencia o por la economía convencional de que los proceso productivos estaban condenados a ser intensivos en mano de obra por ser esta la ventaja principal de Latinoamérica. Sin embargo las investigaciones encontraron que estas nuevas tecnologías, tales como la robotización de procesos productivos, el uso de máquinas herramientas de control numérico computarizado, el CAD/CAM, el control computarizado digitalizado en proceso de flujo continuo, la biotecnología, están también en América Latina con niveles tecnológicos semejantes a los de los países desarrollados. El primer problema que se presentaba era por tanto la explicación de esta aparente anomalía, las explicaciones fueron en el sentido primero de que resultaba muy simplista el análisis de la localización empresarial por solo juego entre costo del capital fijo versus del de la mano de obra, que la función de costos era más compleja, que incluía costos de transporte hacia los consumidores y desde los proveedores, de energía, de comunicaciones, impuestos, y también imponderables como la paz laboral, la legislación del trabajo, la estructura de los contratos colectivos, el tipo de sindicatos, la cultura laboral, los niveles educativos de la población, los controles ecológicos, etc. Por otra parte, se desató una polémica interna a la corriente entre los optimistas, que veían el inicio de la entrada de Latinoamérica al primer mundo a través de la difusión de la innovación tecnológica y los pesimistas que reconocían la presencia de tecnologías de punta pero dudaban de que pudieran extenderse. A estas alturas ha quedado constatado en estudios no de caso sino investigaciones extensivas, a veces a nivel nacional, que la extensión de las nuevas tecnologías comprende un número reducido de empresas, sobre todo dirigidas hacia el mercado externo y de tamaño grande;

aunque la presencia de las nuevas tecnologías no se reduce a la industria, están también en servicios modernos como las finanzas, los bancos, las telecomunicaciones, el transporte aéreo.

Cuando el furor acerca de la innovación tecnológica disminuyó, apareció el tema de las nuevas formas de organización del trabajo. El discurso empresarial acerca de la necesidad del trabajo en equipo, con mayor participación de los trabajadores, poniendo al servicio de la empresa su saber hacer explícito e implícito, y de una nueva cultura laboral con identidad del trabajador con su trabajo y con la empresa, es decir, la ideología de que el enemigo ya no está en la gerencia sino en el mercado, en las otras empresas competidoras, se extendió más que las nuevas tecnologías. En parte porque era más barato que la renovación del capital fijo y podía dar frutos en incremento en la productividad y también porque engarzaba con la nueva doctrina gerencial hacia el interior de la empresa, pero también en sus relaciones con el Estado y las organizaciones de los trabajadores. El hecho es que efectivamente las nuevas formas de organización del trabajo se han extendido más en América Latina que las nuevas tecnologías. Tampoco significa que la mayoría de las empresas las aplican, además, como el repertorio de dichas formas organizativas es muy amplio y en constante renovación (círculos de calidad, trabajo en equipo, células de producción, justo a tiempo, control estadístico del proceso, control total de la calidad, reingeniería, etc.), en la mayoría de las empresas que utilizan nuevas formas organizativas estas quedan reducidas a las más simples, sin aplicación del amplio repertorio como para decir que se trata de un nuevo modelo de organización. Es decir, el modelo *Toyotista* de organización de forma cabal corresponde también a un número minoritario de empresas en América Latina, concentrado en las grandes exportadoras. Un hallazgo coincidente con los que se hacían en los países desarrollados fue que las nuevas tecnologías no necesariamente implicaban nuevas formas de organización del trabajo (NFOT) y a la inversa. Un problema más fino fue la preocupación acerca del control sobre el trabajo y las NFOT, es decir sí con estas estrategias organizativas empresariales los trabajadores ganaban en control sobre su trabajo, específicamente sobre las decisiones de cómo y cuando trabajar, así como en decisiones estratégicas de la empresa: cambio tecnológico u organizacional, selección de maquinaria y equipo, de clientes y proveedores, del contenido de la capacitación, acerca de las inversiones, etc. El debate interno implicó nuevamente la división entre optimistas y

pesimistas, los primeros que veían a las NFOT como instituciones de nuevo tipo liberadoras del trabajo enajenado del taylorismo fordismo, los segundos considerando que ahora el control gerencial iba hacia la propia conciencia de los trabajadores. Pero la investigación empírica mostró que en general los empresarios estaban dispuestos a ampliar el margen de decisión de los trabajadores en el puesto de trabajo, pero no en las decisiones estratégicas de la empresa, además que no simpatizaban con la negociación colectiva de estas temáticas, prefiriendo arreglarse directamente con los trabajadores como si fuera un aspecto puramente administrativo y no también de relaciones laborales.

En tercer término apareció el gran tema de la flexibilidad del trabajo, que hasta la fecha se convirtió en la palabra clave del cambio en las relaciones laborales. Fue esta corriente la primera que reconoció el fenómeno en América Latina, la que lo estudió e incluso ha propuesto formas novedosas de cómo medirla, al nivel de los contratos colectivos de trabajo, de las leyes laborales e incluso de las relaciones prácticas en el trabajo. Se puede decir que su investigación ha sido uno de los aportes principales de la corriente que la ha enfrentado con las concepciones neoclásicas de flexibilidad del mercado de trabajo, pero también con los que niegan la pertinencia de toda forma de flexibilidad. De hecho, desde la perspectiva que discutimos aparecieron los conceptos de flexibilización unilateral, es decir dejando fuera a los sindicatos de decisiones sobre los procesos productivos, y por otra parte de flexibilidad con bilateralidad con los sindicatos. A diferencia de los neoclásicos y coincidente con la tradición neoinstitucionalista, en general se planteó la necesidad de negociar la flexibilidad, se negó el postulado neoclásico de que la máxima flexibilidad conduce a la máxima productividad, porque en el incremento de la productividad se ponen en juego no solo factores de costo sino culturas, subjetividades e interacciones en los lugares de trabajo, que pueden ir a favor o en contra de la productividad más allá de la contabilidad de la empresa. Además, aunque parecía que el debate era exactamente sobre el mismo problema con los neoclásicos, de hecho se ponía el énfasis en aspectos diferentes de lo laboral, en los neoclásicos en el mercado de trabajo, en los nuevos estudios laborales en el proceso productivo. El otro debate, más agrio, pero menos reflexivo fue con los sindicalistas y otras fuerzas políticas radicales de izquierda, para las cuales la flexibilidad se volvía sinónimo de pérdida de derechos laborales, de estabilidad en el empleo, de sobreexplotación en el proceso productivo, de pago a destajo a través de los bonos y

estímulos. De una manera o de otra la flexibilización en las leyes laborales se extendió a casi toda América Latina, en ocasiones con gran agresividad como en Argentina, en otras con formas mezcladas entre flexibilidad y protección y hay algunos casos como México en que la Ley laboral no se ha modificado, aunque las presiones son cada vez más intensas para su cambio. Al nivel de los contratos colectivos la flexibilidad también avanzó y por supuesto en las prácticas de las empresas. Al interior de la corriente nuevamente las posiciones se enfrentaron entre los optimistas que veían en la flexibilidad del trabajo un canal del nuevo contrato social entre empresarios y trabajadores, ahora en torno de la productividad, con beneficios para los obreros en tanto trabajo menos segmentado, mayor control sobre sus tareas y beneficios pactados por incremento de la productividad. Es decir, estaba detrás la imagen del Toyotismo clásico, con empleo de por vida, salarios altos, rotación interna, polivalencia, alta capacitación en la gran empresa. Pero con el correr de los años este Toyotismo benéfico a los trabajadores quedaba nuevamente reducido a un número pequeño de empresas que flexibilizaron en forma no extremista, en la mayoría lo que había eran formas de flexibilidad salvaje sin ganancias para los empleados o bien un Toyotismo precario. Un acierto de estas investigaciones fue el análisis de la contratación colectiva con el ángulo de la flexibilidad, que nunca antes se había hecho en América Latina y que a veces permitió la mirada retrospectiva acerca de que modelos de contratación hubo en nuestra región en períodos anteriores, como en el de sustitución de importaciones.

Una temática que apenas apareció en las agendas de investigación de los noventa fue la de encadenamientos productivos, clusters y aprendizaje tecnológico. Influenciada por la corriente neoschumpeteriana (Pérez y Ominami, 1986) y de la del *Industrial Governance* (Campbell, 1991) ha implicado analizar las relaciones con clientes y proveedores, con sus implicaciones tecnológicas, organizacionales, en productividad y a veces laborales; así como de los organismos intermedios de apoyo a la innovación en las empresas; y, finalmente, el proceso, con componentes internos y externos, de aprendizaje organizacional y de los actores de la empresa en cuanto a poner en funcionamiento en la práctica la tecnología.

Esta línea es la que más se ha olvidado del trabajo, muy influenciada por teorías de las organizaciones que, aunque consideran varios actores al interior de las compañías, no dejan

de tener como unidad de análisis a la empresa que es vista con intereses como organización e incluso con capacidad de aprender como tal. Es probable que sea esta línea la que pueda conducir mas rápidamente hacia la deslaborización de los análisis de la corriente, en una suerte de vuelta a la sociología y teoría de organización y a la sociología industrial en las que el tema laboral queda muy subordinado al éxito de la empresa. Sin embargo, no deja de haber estudios, aunque en minoría, que destacan desniveles en condiciones de trabajo entre las empresas que subcontratan y las subcontradas. En general la visión de esta línea es optimista, muy influenciada por las perspectivas de Piore (Piore y Sabel, 1990), que eran optimistas desde sus planteamientos de los éxitos de los distritos industriales, tema que se abandonó en aras de una visión más realista de los encadenamientos productivos y las instituciones que gobiernan al aparato industrial (Campbell, 1991), y de la corriente neoschumpeteriana y la de las cadenas globales de producción (Gereffi, 1994).

Un programa de investigación que iba de la tecnología a la organización, a las relaciones laborales y los encadenamientos productivos no podía sino interesarse por investigar la forma como los empresarios conforman sus estrategias de transformación de las empresas. Esta es una línea también reciente de investigación que tiende a confrontarse nuevamente con la economía neoclásica que ve al empresario como actor racional capaz de decidir a través del conocimiento perfecto o imperfecto, pero siempre calculando sus opciones y escogiendo la que da mejor relación costo beneficio. En contraposición se hace valer en las decisiones el peso de las instituciones, interacciones entre sujetos y la cultura de los involucrados, como formas de dar sentido a la situación de la empresa, el mercado, el Estado, el sindicato y los trabajadores y que estas interpretaciones influyen en las decisiones, aunque se busque el beneficio. Esta puede ser una de las líneas de investigación de desarrollo en el futuro más importantes porque puede engarzar con otras tradiciones académicas no neoclásicas que han tenido poca presencia en América Latina

El tema complementario del anterior es el de las culturas empresariales, sindicales y obreras. El último había sido tratado desde los ochenta, pero la polémica quedó muy restringida, inmersa en preocupaciones de los setenta -si puede hablarse de una cultura obrera o se trata de culturas populares, o bien urbanas cuando fuera el caso. Hacia finales de los noventa el problema era más bien como se constituye la cultura de los trabajadores, sin suponer centralidad del trabajo en este sentido, sino poniendo en juego los espacios

laborales junto a los externos a la empresa para determinar en la práctica sus eficiencias identitarias o no. Por extensión se plantea algo semejante para los empresarios y en particular sí dichas culturas cambian con los procesos de reestructuración productiva o económicos, o bien si dichas culturas son funcionales o no a los mismos.

En los últimos tiempos ha habido comunicaciones con la corriente no neoclásica del estudio del mercado de trabajo, aquella que se apoya sobre todo en la sociodemografía y que de tiempo atrás estudia las relaciones entre familia y trabajo, centrada más en la familia que en la unidad productiva.

Pero sin duda que el concepto central de la corriente, aunque se desborde hacia la legislación y el sistema de relaciones de trabajo, hacia el Estado, la familia, el barrio obrero, el ocio y la diversión, es el de los Modelos de Producción que se han insaturado en América Latina desde los ochenta, sus perspectivas y por extensión la pregunta de cuales eran los que predominaban durante el período de substitución de importaciones. En cuanto al concepto central, la inspiración teórica ha venido del postregulacionismo francés, que ha variado mucho sus concepciones originales. Así, prácticamente ha abandonado el concepto de postfordismo y recientemente ha redondeado el de Modelo Productivo, su componente principal serian las estrategias de negocios de las empresas que implicarían una coherencia entre técnica, organización, dirección y prácticas de las compañías. La polémica no saldada atañe a cuales son los modelos de producción dominantes en América Latina a partir de la década del ochenta. Nuevamente las posiciones se dividen al interior de la corriente entre los optimistas que ven señales prometedoras en estudios de caso exitosos, con relaciones laborales amables y los pesimistas que concluyen que los casos de modelos de producción de avanzada siguen siendo una minoría de empresas frente a una mayoría en malas condiciones laborales.

Problemas como los anteriores llevaron a analizar las estrategias empresariales de reconversión industrial. La doctrina gerencial dominante ha manejado que la competitividad no puede ya sostenerse en los bajos salarios, sin embargo los hallazgos muestran que las presiones del mercado no se traducen en una sola estrategia empresarial sino en varias y que una de ellas sigue siendo la de bajar los costos a través de los bajos salarios. Estas investigaciones también desmienten que haya una suerte de postfordismo en la región, que se trata de adaptaciones a los entornos nacionales y regionales que hacen las

empresas, dando a veces híbridos, pero también otros modelos de producción que no se corresponden con las abundantes y cambiantes tipologías regulacionistas.

El Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo

Esta obra, publicada en el 2000 por el Fondo de Cultura Económica, significó el esfuerzo por sistematizar 15 años de investigación empírica y discusiones teóricas en América Latina dentro de los nuevos estudios laborales. En el Tratado participaron alrededor de 30 investigadores de primer nivel dentro de un concepto ampliado de Trabajo y de sociología del trabajo. El presente texto se justifica porque temas importantes no fueron incluidos en su momento, como es el trabajo en la agricultura, la relación entre trabajo y educación, las reformas laborales en América Latina, el aprendizaje tecnológico y los estudios sobre empresarios como sujetos al frente de las empresas que ahora abordamos en este libro. A su vez, la velocidad de renovación de algunas teorías como las de organizaciones, el Regulacionismo, la informalidad, la relación entre migración y trabajo, la construcción social del mercado, las redes entre empresas y la subcontratación, las nuevas relaciones industriales, la relación entre familia y trabajo, la relación entre género y flexibilidad, así como la síntesis de la investigación empírica sobre sindicatos (que en el Tratado se expuso como sistema de relaciones industriales, y como teorías y metodologías sobre sindicatos), implicaron nuevos capítulos en la presente obra.

La inclusión en un texto que tiene puesta la mira en el Trabajo de capítulos acerca del neoinstitucionalismo en Economía, la sociología económica, la nueva teorías de los roles sociales, así como la extensión de las de las organizaciones, de la pobreza, la construcción social del mercado, el Regulacionismo, los eslabonamientos productivos, la migración y los estudios de empresarios se justifican porque en América Latina los estudios laborales nuevos han entablado de tiempo atrás un diálogo poco ortodoxo y creativo con teorías que en sus orígenes no dieron especial importancia a la actividad laboral, pero que significaban niveles de análisis o aportes conceptuales que podían ser relacionados con cierta facilidad con el Trabajo. Es decir, los capítulos más teóricos en la presente obra son una invitación a continuar con ese fructífero diálogo, a pensar la reconstrucción de estas teorías hacia o por la incorporación de los aspectos laborales. Así fue en los orígenes, como hemos explicado, cuando llegaron a América Latina el Regulacionismo, la Especialización Flexible, el

Industrial Governance, el Aprendizaje Tecnológico, entre otras. Hubo la capacidad de repensar estas teorías en función de preocupaciones por la actividad laboral. El resultado es que la misma generación que en nuestra región discute la sociología o la economía del trabajo hace otro tanto con las teorías generales presentadas en este texto. Una buena parte de los ensayos que presentamos en este libro son estados del arte de determinada corriente o temáticas vinculadas real o potencialmente con el estudio del trabajo, otros son balances de la investigación empírica en México y/o en América Latina, algunos más combinan los dos niveles anteriores. La razón principal por la cual no todos los capítulos suponen un nivel teórico y otro de balance latinoamericano es principalmente porque algunas de las corrientes tratadas tienen todavía poca presencia en la investigación empírica en nuestra región. Todo lo anterior nos habla también de la necesidad de repensar el concepto clásico y restringido de Trabajo y de substituirlo por otro de carácter ampliado.

Los límites del concepto restringido clásico de Trabajo

La heterogeneidad de las formas del Trabajo no es una novedad en el capitalismo ni en modos de producción anteriores. Dos concepciones teóricas, relacionadas con el avance del Trabajo asalariado en las sociedades modernas, llevaron a la visión restringida del concepto de Trabajo, una fue la Neoclásica para la cual no hay otro Trabajo a considerar sino el asalariado, el que se compra y se vende por un salario. La otra fue la marxista clásica, para la cual el concepto de Trabajo no quedaba restringido al asalariado, se reconocía como Trabajo a toda actividad relacionada con la riqueza material de la sociedad, no solo con la generación de valores de cambio. Sin embargo, el fenómeno socioeconómico de avance del trabajo asalariado capitalista en el siglo XIX que sirvió de terreno empírico a los neoclásicos para pensar el concepto restringido de Trabajo, implicó para el marxismo no la exclusividad pero sí el privilegio del Trabajo asalariado capitalista, que es una de las formas del trabajo asalariado, el que implica, además de la compra venta de fuerza de trabajo, el que el Trabajo genere valores de uso dedicados al intercambio en el mercado. Por otra parte, la producción capitalista en el siglo XIX se podía realizar en forma manufacturera (sin implicar el maquinismo) o en forma maquinística, con la consecuente subsunción formal y real del trabajo al capital. Este tipo de trabajo asalariado capitalista, que genera plusvalía y que se realiza maquinísticamente con grandes concentraciones de

obreros fue privilegiado por el marxismo porque se suponía que en estas condiciones de explotación y alienación modernas surgiría con mayor probabilidad el sujeto obrero que encabezaría la revolución anticapitalista. Es decir, el privilegio de cierto tipo de Trabajo por el marxismo no se justificaba únicamente a partir de su teoría de la producción y del mercado, sino de cómo podría surgir el sujeto de la revolución. Lo anterior no implicaba que se ignorase que coexistían con el obrero industrial de la gran empresa otros trabajadores en empresa capitalistas de servicios y agricultura, e incluso ubicados en formas productivas no capitalistas al mismo tiempo. La Sociología del Trabajo en sus orígenes ha sido heredera de preocupaciones semejantes con influencia del marxismo como en P. Naville, Friedman e incluso Touraine, que a pesar de su disputa con el marxismo trata de construir una teoría igualmente preocupada por la constitución de sujetos obreros alternativos. Esta Sociología del Trabajo también privilegió como objeto de estudio al obrero industrial de la gran empresa, se preocupó por sus reestructuraciones, pero poco dirigió la mirada hacia otros sectores de trabajadores. De tal manera que la mayoría de los conceptos acuñados por esta disciplina siguen arrastrando sus orígenes industriales y modernos. En estas preferencias también había un evolucionismo explícito o implícito, la gran empresa barrería con formas precapitalistas de producción y el proceso de proletarización casi se universalizaría con el desarrollo del capitalismo. Pero desde hace varios decenios el empleo en la industria en el mundo ha disminuido en favor de los servicios, las micro y pequeñas empresas en el tercer mundo no han tendido a disminuir, los trabajos precarios se han incrementado, junto a la aparición de nuevas calificaciones. Es decir, la importancia de los Trabajos no clásicos se ha incrementado.

La importancia clásica del Trabajo asalariado en la gran industria derivaba también de la constatación de su relevancia en la creación del producto nacional, al menos en los países desarrollados, pero también de la identificación entre estructura productiva y sujeto. Esto frente a la decadencia en el primer mundo del empleo agrícola y la aparición todavía incipiente de servicios modernos. Y, efectivamente, países desarrollados como los del norte de Europa se convirtieron en la primera mitad del siglo XX en sociedades de asalariados industriales.

El concepto de Trabajo ha cambiado históricamente, en esta medida, conviene recapitular acerca de la construcción de su significado. 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 la misma, 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, sí 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 de viajes, etc. En una parte de la producción inmaterial 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 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 inmatrimales con cada vez más útiles para satisfacer determinadas necesidades humanas, y 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 del físico, sin suponer que el trabajo físico pueda realizarse sin la intervención de lo 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 caras objetiva y subjetiva con un producto objetivado, pero 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 todavía tener lazos materiales mas 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 la articulación 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 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 que 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, como hicimos al inicio del este ensayo (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 que es 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 el relegamiento 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 cabe muchas actividades heterogéneas. La no existencia de un producto material claro en los servicios no los excluye del campo de la producción (Castells y Aoyama, 1994) . 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 ofrecer un espacio para venta, sino que incluye mercadotecnia, trabajo de publicidad, trabajo de venta, de transporte, de

almacenamiento, etc. Salvo que tengamos un concepto muy primitivo del valor como reducido al substrato 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 de 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, con sus servicios productivos inmediatos, y seguida de los servicios antes del consumo final. Es decir, la manufactura y el trabajador de la manufactura no tienen porqué ser en todas las condiciones históricas capitalistas el punto de partida del proceso económico, aquella fue una situación histórica particular que hoy es en parte cuestionada.

2. Trabajo y reproducción social de la fuera 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. 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 por organismo internacionales 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. De cualquier manera, la presión

de la corriente principal en Economía es intensa para reconocer solo como trabajo el que produce mercancías y es 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 de la actual.

3. ¿Cómo explicar el auge del sector financiero? Grande 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 este punto operaría una fetichización del capital que aparecería como si tuviera capacidades por el sólo 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 solo porque operan dentro de determinadas relaciones entre los hombres, no es necesario que para que exista capital tenga que encarnar 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, además es importante 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 como actividad material, 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 del mundo.

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 material o inmaterial, 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, 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, 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. 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.

La emergencia primero de los servicios modernos y precarios, y luego de muchas otras actividades precarias, asalariadas o no, abren una brecha en las teorizaciones y conceptos

clásicos sobre el Trabajo. Por un lado, la necesidad de incorporar a los servicios al análisis de las ocupaciones y los procesos productivos introduce especificidades, que hacen dudar de algunas de las características clásicas del Trabajo como algo universal: sí una parte de los servicios implican que el producto no es separable de quien lo produce o quien lo consume, es decir, que el proceso productivo implica la compactaciones entre la actividad del trabajador que lo produce en el momento de su generación, con la distribución a los consumidores y el acto mismo del consumo, esto implica una reformulación de quienes son los actores en el proceso productivo, sí el servicio es capitalista seguirán presentes trabajadores asalariados y empresarios, con los respectivos mandos medios, pero entrará de manera directa en el proceso de producción un tercer actor que no se presenta en el mismo como asalariado ni como patrón, que es el consumido, usuario, derechohabiente, etc. Y, entra de manera directa porque el producto –salud, educación, servicios bancarios, de restaurante, de transporte – no se puede generar sin su presencia en momentos clave del proceso de producción. Porque estos servicios no se pueden almacenar, tienen finalmente que consumirse en un momento de la producción. De tal forma que la manera de consumir es al mismo tiempo forma de producción y, especialmente, complica el problema de las relaciones sociales y de poder dentro del proceso de producción.

Por otra parte, el surgimiento de muchos “servicios productivos” para las empresas –de reparación, diseño, ingeniería, etc. – abre la posibilidad de una extensión de la manufactura directamente hacia servicios que incorporan valor al producto material o inmaterial final y que, vistos en forma aislada, habría que separarlos de la manufactura, cuando forman en realidad parte integrante de la valorización en la misma. Es decir, dentro de la propia manufactura se complica la noción de proceso productivo y de cuales son sus límites y esto sin considerar las labores ahora frecuentes de subcontratación.

La situación se complica cuando se considera un nivel menos abstracto y más actual del trabajo de distribución, que podría agregar nuevo valor al producto al considerar que este valor tiene un aspecto material pero otro de carácter simbólico.

Otro tanto sucede con el campo de la reproducción de la mano de obra diferenciada de la producción material fabril o de los *servicios fabriles*, concepto que puede ser discutible pero que remite al originario de fábrica, acuñada para la industria, el concepto de dependencia de la máquina puede mover a ampliar dicho concepto de fábrica a los

servicios, para no subsumir a los servicios modernos simplemente en el de empresa que es sin duda menos analítico que el de fábrica. De antaño el trabajo del campesino o del artesano, pero también en las unidades micro, en el trabajo a domicilio, en el del autoempleado, en el del trabajo familiar, los espacios reproductivos con creación de valor y los de reproducción genérica de la fuerza de trabajo, como alimentarse, dormir, esparcimiento, cuidado de los hijos, se traslapan. Y este antiguo fenómeno, opacado ante la fábrica capitalista que segmentó los tiempos y espacios de producción de los de reproducción genérica, no recibió la debida atención desde el punto de vista productivo, del reproductivo y para la constitución de subjetividades y acciones colectivas.

Finalmente, la sociología y la antropología, específicamente aquellas corrientes críticas de la alienación capitalista, tuvieron en mente la dorada época de la comunidad pequeña, con relaciones cara a cara, y vieron en estas las fuentes de la constitución de la sociedad y de la propia subjetividad. Los conceptos de mundo de vida, contrapuesto al del Trabajo en Habermas, interacción simbólica e intersubjetividad de Shutz, remiten a estos microniveles en las relaciones sociales que son vistas como constitutivas del todo social. Pero la constitución de subjetividad y de identidad, incluso la conformación de formas de acción colectiva pueden no requerir del cara a cara entre los sujetos individuales, esta identidad puede surgir a través de los medios de comunicación masivos, de las telecomunicaciones, del internet y no necesariamente tener que cristalizar en la manifestación o el motín callejeros (Castells, 1999). Así sucede con una parte de los trabajos actuales todavía minoritarios, en los que los canales de constitución del colectivo de trabajadores se da a través de una red virtual sin el cara a cara de antiguos trabajos, que por otra parte siempre fue exagerado sobre todo en empresas muy grandes tradicionales cuya distribución funcional de tareas limitaban el cara a cara a los trabajadores de la misma sección. Es decir, en los teletrabajos se transita del cara a cara a la pantalla-pantalla, aunque detrás están hombres y no simplemente sistemas informáticos.

Las interfases entre Trabajo y no Trabajo y la nueva importancia de los trabajos no industriales lleva sin duda al concepto ampliado de Trabajo: implica un objeto de trabajo, que puede ser material o inmaterial, en particular la revalorización de objetos simbólicos de trabajo; una actividad laboral que no solo implica lo físico y lo intelectual sino más analíticamente las caras objetiva y subjetiva de dicha actividad, esta es finalista, supone que

el producto existe, como decía Marx, dos veces, una en la subjetividad y otra objetivada, aunque las objetivaciones pueden serlo también de los significados y en significados. La conexión entre medios y fines en el Trabajo pone en juego a todos los campos de la subjetividad y no solo los de carácter cognitivo o bien científicos, en particular porque Trabajar es relación con objetos que pueden provenir de la naturaleza, pero específicamente interacción social de manera inmediata o mediata, con sus componentes físicos y subjetivos. Pero la especificidad de cada Trabajo no proviene de las características del objeto, ni de las actividades mismas, ni del tipo de producto sino de la articulación de este proceso de producir con determinadas relaciones sociales amplias, con relaciones de poder, de interés, de influencia, culturales. Finalmente, los límites entre Trabajo y no Trabajo no son naturales o universales sino dependen de las propias concepciones sociales dominantes en este respecto

En teorías estructuralista en desuso se pensó que la situación estructural, en particular en determinadas estructuras productivas era lo más determinante en la constitución de sujetos sociales, de sujetos por esto laborales. Es decir, las condiciones de explotación, de alienación y de control sobre el proceso productivo determinarían la conformación de uno o más sujetos laborales. Sin embargo, el estructuralismo está oficialmente muerto, aunque saca la cabeza continuamente en teorías actuales de manera vergonzante. Hay gran consenso en que no bastan las situaciones estructurales para explicar la identidad y la acción colectiva. Que al menos falta al estructuralismo la mediación cultural y subjetiva, aunque la postmodernidad tampoco prueba en forma suficiente que el mundo del trabajo ha dejado de ser importante para muchos habitantes de este planeta. La propuesta del cambio del *homo faber* al *homo mall* y del consumo habla más de un sector minoritario de yuppies que de la mayoría de los humanos. Las predicciones del fin del trabajo no se han cumplido ni en su forma optimista –aumento del tiempo libre con trabajos automatizados-, ni en la pesimista –sociedad del vagabundaje sin oficio ni beneficio ante la falta de puesto de trabajo por la automatización (Baffartigue, 1997). La reducción del tiempo de trabajo en el neoliberalismo no es apreciable, la competencia acrecentada en los mercados requiere de una marcha atrás de las últimas tendencias del estado benefactor tardío, sobre todo frente a las largas jornadas en el tercer mundo. Tampoco la gente que no encuentra empleo en el sector formal permanece en la inactividad, menudean los trabajos a tiempo parcial, por

horas, por temporada, los de los migrantes, los informales, los no estructurados, los precarios. No es la sociedad del no trabajo, sino la de la polarización entre las ocupaciones modernas bien remuneradas, con altas y nuevas calificaciones y las precarias, inseguras, y mayoritarias en el mundo. Es decir, la utopía neoliberal no se ha cumplido, la mayoría de la humanidad no ha transitado hacia la sociedad de la información, ni a la nueva economía, ni a la flexibilidad creativa de manera generalizada, sin desconocer la existencia al mismo tiempo de estas nuevas realidades.

El problema de fondo siempre ha sido que en la constitución de identidades y movimientos sociales no solo influye el mundo del trabajo sino otros mundos de vida y otros niveles de realidad de segundo o tercer orden, diferentes del cara a cara, que de estos niveles pueden importar sus presiones estructurales, pero la conformación de sujetos colectivos no dependen solo de aquellas, porque entre estructura y acción social media la subjetividad, entendida como proceso de dar sentido que hecha mano de códigos culturales a través de la formación de configuraciones de sentido para las situaciones concretas, en un espacio viable de significaciones más que de determinación cultural. En esta medida, la eficiencia de las estructuras y vivencias del mundo del trabajo pueden ser variables en la conformación de identidades y acciones colectivas, porque un trabajador no solo comparte con otros el espacio laboral sino tiene interacciones y experiencias en otros mundos, articulados de manera inmediata o no con el del trabajo. Además, la identidad no se da en abstracto sino que es con respecto a determinado problema, espacio de relaciones sociales o enemigo. De esta forma un mismo individuo puede compartir identidades colectivas con diferentes sujetos y en esta medida accionar colectivamente en diversos espacios. De tal forma que la eficacia de la vida laboral tendrá que probarse en concreto más que suponerse en todos los casos. Punto de vista que no coincide con el opuesto a la determinación laboral, el de nuevas determinaciones identitarias en el consumo, en el ocio o en la familia: Para estos mundos de vida también estamos obligados a probar su pertinencia en los movimientos sociales concretos. De esta manera, resulta impropio la tesis del fin de la acción obrera por la heterogeneidad de las ocupaciones que impedirían la formación de identidades colectivas amplias, simplemente porque estas no pueden depender solamente del espacio laboral y porque la identidad es siempre *para* no *en sí*. No se trata de soslayar la

nueva heterogeneidad laboral, pero tampoco de atribuirle tramposamente la determinación última de la identidad colectiva.

Las identidades y acciones colectivas pueden tener relación intensa o débil con la vida del trabajo (De la Garza, 1999), además los mundos del consumo, del esparcimiento, en la familia pueden reconocer traslapes con las actividades productivas (De la Garza, 1997). Es decir, a un concepto de trabajo ampliado debe seguir otro de sujetos laborales ampliados. Los sujetos laborales ampliados no son aquellos cuya acción colectiva depende fundamentalmente de la experiencia, organización, demandas laborales, específicamente en torno de la relación capital-trabajo, esta es la concepción estrecha de trabajo y de sujeto laboral. La ampliada implica que puede haber eficiencia identitaria también en los trabajos no capitalistas, con sus demandas y formas de lucha y organización, pero también que los sujetos se pueden constituir en territorios y tiempos no laborales, aunque teniendo un pie, o una uña de vinculación con lo laboral ampliado. Puede ser el caso de movimientos de desempleados que no lucha por su reinstalación sino por la apertura de nuevas fuentes de empleo, su actividad e identidad no se conforman en torno de una relación laboral específica sino que se ubica en el sistema capitalista en su conjunto y su acción se dirige en contra del gobierno y sus políticas económicas y de empleo; su espacio y tiempo de protesta no es la empresa ni el tiempo de trabajo, sino la calle, el barrio, la plaza pública. Detrás, aunque no de manera inmediata, están sus experiencias laborales, pero también en la familia, el barrio, el consumo; a veces los sindicatos pueden ampliar su organización para incluirlos, pero esto no es necesario para que lleguen a realizar acciones colectivas; sus demandas no van en contra de un patrón en particular sino en contra de la sociedad de la polarización entre pocos ganadores y muchos perdedores.

Vivir del trabajo no garantiza sentirse identificados y la mayor parte de los humanos tienen que vivir del trabajo, aunque este sea muy precario o de tiempo parcial. Vivir del trabajo supone que se participa en un mundo de vida que es importante aunque solo sea por el ingreso recibido a través de esta actividad. Se pueden tener sentimientos diversos con respecto del mundo del trabajo, de amor, odio, indiferencia, pero su eficiencia en el individualismo, la solidaridad, lo comunitario, la acción colectiva tendrá que investigarse en situaciones concretas más que pretender generalizarse en abstracto. Asimismo, seguramente no basta analizar las presiones y experiencias en un solo mundo de vida para

explicar la emergencia de la acción colectiva. En otras palabras, la diversas de experiencias de trabajo y de no trabajo, no obstante compartidas en determinados niveles de abstracción, pueden contribuir junto a las formas de dar sentido de los participantes en estos espacios de relaciones sociales a la conformación de sujetos sociales diversos. Estos sujetos no por principio postmoderno tienen que permanecer desarticulados, la desarticulación de su cara a cara puede llegar a articularse a través de sus prácticas, en formas virtuales o simplemente imaginarias (De la Garza, 2002).

Es decir, en el Neoliberalismo, con la reestructuración productiva y de los mercados de trabajo y la globalización unos sujetos declinan, otros repuntan y su conformación no depende siempre del cara a cara ni tiene que estar reducido a las fronteras nacionales.

En América Latina, en la mayoría de los países hay decadencia del empleo industrial en aras de los servicios precarios, sin embargo los países maquiladores como México y algunos de Centro América han mantenido proporciones elevadas de empleo manufacturero. El Neoliberalismo en la región lo mismo llevó a una intensificación del individualismo en las clases medias que al surgimiento de nuevos movimientos sociales. Estos movimientos no son ahora los ecologistas, feministas, sino se trata del nuevo indigenismo globalizado como en Chiapas, en Ecuador y parte de Bolivia; de los movimientos sociales de *caceroleros* y *piqueteros* en la Argentina de su última crisis; el movimiento por el Agua en Cochabamba; la impresionante caída del gobierno en Bolivia en 2003 que permitirá a los estudiosos reformular muchas de sus superficiales tesis postmodernas del fin de los grandes proyectos, de los grandes sujetos, de las grandes demandas, cuando el pueblo se levantó en torno de un intento de desnacionalización del gas, fue dirigido por la casi occisa Central Obrero Boliviana y se le sumaron los movimientos de coccaleros, de indígenas y de pobladores, todos formando un gran frente y todavía más, logrando deponer al gobierno en plena época del Imperio Americano. Estos movimientos deberían mover a la reflexión acerca de la validez de las tesis pesimistas que predominaron después del derrumbe del socialismo real; es ahora cuando surge el movimiento de los sin tierra en Brasil, cuando nadie daba un centavo por los labradores; cuando las luchas sindicales sufren la terrible mediación de la guerra en Colombia; o bien, cuando los trabajadores organizados se dividen en Venezuela en torno de una disputa por el poder político que moviliza a toda la nación.

Esta nueva presentación del estado del arte de nuevas teorías real o potencialmente vinculados con el Trabajo y de estudios laborales empíricos en América Latina, continúa, actualiza y profundiza la labor de síntesis realizada en el Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo.

*Enrique de la Garza Toledo, Profesor-investigador del Doctorado en Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, Doctor en Sociología, Postdoctorado en las universidades de Warwick, Inglaterra y Berkeley, California, Coordinador hasta 2003 del grupo de CLACSO de Trabajo, Sujetos y organizaciones Laborales. Email: egt@xanum.uam.mx, apartado postal 55-536, 09340, México, D.F., tel y fax (52-55)58044794

Bibliografía

Abramo, L. y C. Montero 2000 “Origen y Evolución de la Sociología del Trabajo en América Latina” en E. De la Garza (coord.) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México: Fondo de Cultura Económica.

Bouffartigue, P. 1997 “¿Fin del Trabajo o Crisis del Trabajo Asalariado?”, *Sociología del Trabajo*, 29

Campbell, J.L., et.al. (Ed) 1991 *Governance of American Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Castells, M. 1999 *La Era de la Información*. México: Siglo XXI.

Castells, M. y Yuko Aoayama 1994 “ Paths Toward the Information Society: employment structure in G-7 countries, 1920-1990”, *International Labor Review*, 133, 1.

De la Garza, E. 1997 “Trabajo y Mundos de Vida” en H. Zemelman (coord.) *Subjetividad: umbrales del pensamiento social*. Madrid: Anthropos.

De la Garza, Enrique 1999 “¿Fin del trabajo o Trabajo sin Fin?” en J.J. Castillo (ED.) *El Trabajo del Futuro*. Madrid: Editorial Complutense.

De la Garza, Enrique 2001 “ México” en D. Cornfield (ED.) *Worlds of Work: building an international sociology of work*. N.Y.: Plenum Publishers.

De la Garza, Enrique 2002 “Problemas Clásicos y Actuales de la Crisis del Trabajo” en De la Garza, Enrique y J.C. Neffa (compiladores) (2001) *El Futuro del Trabajo, el Trabajo del Futuro*. Buenos Aires: CLACSO.

Frobel, C 1982 “The Current Development of the World Economy”, *Review*, 4

Gereffi, G. y Korzeniewicz Miguel 1994 *Commodity Chains and Global Capitalism*. N.Y.: Praeger Publishers.

Péres, C. y C. Ominami 1986 *La Tercera Revolución Tecnológica*. Buenos Aires: GEL.

Piore, M. y Ch. Sabel 1990 *La Segunda Ruptura Industrial*. Madrid: Alianza Editorial.

Rifkin, J. 1996 *El Fin del Trabajo*. Madrid: Trotta.

Shaiken, H. 1984 *Work Transformed*. N.Y.: Holt