

Notas Acerca de la Construcción Social del Mercado de Trabajo: crítica de los enfoques económico y sociodemográfico

Enrique de la Garza Toledo

En Economía se acostumbra denominar como estructuralista al enfoque de la CEPAL, sin embargo la polémica acerca del Estructuralismo en las ciencias sociales es de mayor amplitud. El problema central del estructuralismo es sí las posiciones que tienen los actores sociales en las estructuras determinan sus concepciones y comportamientos. De esta manera resultan Estructuralistas la mayor parte de las Teorías Económicas y una buena parte de los enfoques Sociodemográficos (Berger y Luckman, 1966). Ciertamente que cada Teoría puede tener su propio concepto de Estructura, para unas ser la de los mercados, para otras los entramados sociodemográficos o de las familias. Pero esta diversidad de conceptos de Estructura no cambia los términos profundos del problema. Las implicaciones metodológicas del Estructuralismo son también relevantes, sí las Estructuras determinan subjetividades y acciones la tarea de la ciencia es relacionar las estructuras como variables independientes causalmente con otras estructuras o bien con variables de formas de conciencia o de acción (Becker, 1966). El enfoque Estructuralista dominó en las Ciencias Sociales hasta la década del sesenta, a partir de los ochenta es difícil plantear el dominio de algún Paradigma en particular en las ciencias sociales, a la vez ha habido una reivindicación importante de los problemas de la Hermenéutica, de la generación de significados, la comprensión de estos y la intersubjetividad (Garza Toledo, 1999). Por otro lado, siguen vigentes importantes las Teorías de la *agency* que buscan continuar la tradición teórica que da un papel importante al Sujeto en el juego entre estructuras y acciones sociales, actualizadas en un diálogo fructífero con las corrientes Hermenéuticas, especialmente las teorías interpretativas del Discurso (Garza Toledo, 2001c). En este marco de polémica situamos el presente ensayo.

1. Los enfoques Económico y Sociodemográfico

A. La Teoría Neoclásica

En la teoría económica Neoclásica hay un concepto de Mercado de Trabajo en el que en el libre encuentro entre oferentes y demandantes individuales se definen espontáneamente precio y empleo del factor trabajo (Becker, 1976). Lo anterior es consecuente con tres supuestos de esta teoría:

- Existe una racionalidad de los agentes, esto es que los agentes económicos se guiarían por la búsqueda de la máxima utilidad; deben tener información completa acerca del mercado (precios y movimientos de los otros agentes) y conocer las ecuaciones que les permitan calcular su función de utilidad, en virtud de lo cual decidirán cuando la relación entre medios invertidos y fines logrados sea óptima (Walras, 1874).

- Existe control sobre las variables exógenas, esto es, se construyen modelos suponiendo que se pueden controlar variables tales como instituciones extraeconómicas, culturas o conflictos sociales, a los cuales se les considera externalidades o fallas del mercado.

- El cumplimiento de las condiciones de competencia perfecta que harán que el mercado de trabajo tienda al equilibrio.

Para la teoría Neoclásica, la oferta de trabajo depende del tamaño de la población, de la tasa de participación y de la cantidad de horas escogidas por el obrero para laborar. Excepto esta última variable, las otras se consideran constantes y la oferta de trabajo es, sobre todo, una decisión individual, por la cual los trabajadores como actores racionales optimizarían la relación entre bienes que pueden comprar con su salario, en términos del gozo que les proporcionarían, con respecto de la satisfacción que el ocio les da. Del lado de la oferta de trabajo se supone que los trabajadores tienen información completa del mercado de trabajo, salarios, horarios, intensidad y demanda. Actúan y deciden racionalmente dónde trabajar, optimizando sus decisiones como se mencionó anteriormente. Además, se supone que no toman decisiones en grupo y que los trabajadores son iguales e intercambiables, y que existe completa movilidad del trabajo (Granovetter, 1985).

Por el lado de la oferta de empleo se supone que opera la ley de rendimientos

decrecientes, es decir, después de cierto punto, agregar una unidad más de trabajo al proceso productivo se traducirá en una cantidad decreciente del producto. Al emplearse un exceso de trabajadores los salarios sobrepasarán al producto marginal (incremento en el producto con respecto del incremento en el trabajo). En el equilibrio el producto marginal igualará al salario, aunque también los salarios de equilibrio varían en sentido inverso con la oferta de trabajadores. Si aumentan los salarios y todo los demás factores permanecen constantes se reducirán las ganancias del capital, esto provocará emigración de dicho capital hacia ramas que ofrezcan una mayor utilidad, lo que ocasionará en la rama original una caída de la producción, provocando con ello la disminución en la demanda de obreros y, finalmente, la caída de salarios, otra vez, hasta que se logre el equilibrio (Hodgson, 1988).

También, desde la oferta de empleo, se supone que el patrón tiene conocimiento total del mercado de trabajo, es racional al emplear o despedir trabajadores, no hay monopolios en la compra de fuerza de trabajo, ni tampoco sindicatos que monopolicen la oferta de trabajadores (Marshall, 1981).

En conclusión, la teoría de la productividad marginal postula que, si sus supuestos se cumplen, entonces los salarios serán iguales al precio de la fuerza de trabajo determinados por oferta y demanda. El salario de equilibrio será igual al producto marginal del trabajador (producto generado por el último trabajador empleado) y la demanda de trabajo dependerá del producto y del método de producción utilizado, al que se considera como dado.

En la productividad marginal se encuentra la base teórica de la flexibilidad del mercado de trabajo bajo esta perspectiva Neoclásica. Aunque se sabe que el mercado de trabajo es de los mercados más imperfectos, por la existencia de instituciones, regulaciones y conflictos colectivos, de lo que se trata es de eliminar o reducir al mínimo la influencia de factores exógenos para así acercarse al equilibrio. En otras palabras, flexibilizar el mercado de trabajo es flexibilizar la oferta de trabajo y la demanda de empleo: facilitando el empleo y el desempleo, el uso de la fuerza de trabajo dentro del proceso de trabajo e individualizando las formas de pago de acuerdo con la productividad marginal.

Las críticas al enfoque Neoclásico han sido muy frecuentes desde su nacimiento, su defensa más importante es a partir de un concepto de Mercado y de Actor racional que se

manejan a la manera weberiana del tipo ideal (Simon, 1957)(Williamson, 1991) (Bathes, 1994). En decir, un modelo que no se pretende que exista en la realidad y, sin embargo, permita hacer inferencias acerca de la misma. En esta medida habrá mercado si hay libre concurrencia en los intercambios o bien las interferencias serán manejadas como factores exógenos. El estatus epistemológico de este tipo de supuestos en la ciencia es muy peculiar, no se pretende que existan en la realidad y, sin embargo, a partir de estos llegar a consecuencias empíricas verificables (Weber, 1922). Sin embargo, cuando estas consecuencias no se verifican se recurren a las nociones de fallas del mercado y de factores exógenos para explicar porqué la Teoría no se verificó. En otras palabras se trata de una Teoría que no puede ser falseada, su veracidad se encuentra en su coherencia lógica interna más que en la confrontación con lo real. Se parece en este sentido más a las ciencias formales que a las empíricas y sin embargo pretende ser verificable (Garza Toledo, 1998).

B. El enfoque sociodemográfico

El supuesto principal de que parte esta perspectiva, que entra en confrontación con la Neoclásica, es que son las variables sociodemográficas, tales como el ciclo vital, el tamaño de la unidad doméstica, las estructuras de parentesco, de edades o de género las que determinan la oferta de trabajadores. En esta perspectiva el empleo disponible aparece comúnmente como dado o no se le investiga con igual profundidad que el lado de la familia. Hay probablemente una herencia teórica en esta perspectiva que sigue pesando, la de Chayanov, originalmente utilizado para analizar la economía campesina y que se traslado hacia los marginales urbanos y posteriormente a todo el mercado de trabajo. Esta herencia supone que la demanda de trabajo en la familia depende del ingreso familiar y de la estructura de necesidades de dicha familia, esta ecuación determinará que la familia movilice mayor o menor fuerza de trabajo. Sin embargo, a diferencia de los Neoclásicos la movilización de fuerza de trabajo no sólo se considera hacia el trabajo asalariado (para los Neoclásicos único mercado propiamente de Trabajo) sino también hacia formas diversas de Trabajo no asalariado. Es decir, el enfoque sociodemográfico tiene un concepto implícito de mercado de trabajo ampliado que no queda restringido a aquel determinado por oferta y demanda, sino que incluye todas las ocupaciones que pueden significar ingresos monetarios o no monetarios para la familia.

A pesar de ser una perspectiva menos rígida y modelística, con supuestos menos fuertes que la teoría Neoclásica, es frecuente que la perspectiva sociodemográfica opere implícitamente con un enfoque estructuralista. Son ahora las estructuras sociodemográficas y familiares las que determinan la demanda de empleo. Habría que puntualizar que hay perspectivas sociodemográficas que han intentado darle dinamismo a este enfoque, introduciendo el campo de las significaciones en la familia acerca del trabajo. También que el enfoque sociodemográfico ha tratado de romper con la dogmática Neoclásica de primero definir mercado y a partir de lo anterior excluir otros factores o espacios de la realidad que pueden influir también en el empleo y los salarios, de tal forma que el análisis del Mercado de Trabajo se encadene con el de la familia, cuestión ajena a los Neoclásicos, aunque estos encadenamientos pertinentes podrían extenderse en muchas direcciones: migración, barrio, seguridad social, cultura local, instituciones políticas locales y por el lado de la oferta de empleo los encadenamientos productivos, el sistema de relaciones industriales, el político, etc.

Con respecto del enfoque sociodemográfico podríamos hacer algunas puntualizaciones de detalle:

- 1). Es frecuente que los conceptos de estrategias de sobrevivencia, de empleo y de vida tengan una connotación muy racionalista (optimización entre renta y ocio), así como el tratamiento de las decisiones familiares para movilizar fuerza de trabajo. Habría la posibilidad no solo de incluir los procesos familiares de dar sentido en estas decisiones, sino considerarlas menos individualistas y sobre todo menos calculables.
- 2). La oferta familiar de fuerza de trabajo no solo depende de las decisiones familiares sino también de la demanda de fuerza de trabajo en la producción y sus características.
- 3). Por lo tanto, el estudio completo del mercado de trabajo no solo debe implicar los momentos y factores inmediatos expresables en precios de oferta y demanda sino la cadena que efectivamente se inicia por un lado en la familia, que por el otro no termina en la empresa sino se continúa en los encadenamientos productivos, en el sistema de relaciones industriales, en el Estado y su relación con los empresarios y sus políticas.
- 3). Aunque recientemente se ha intentado incluir a las significaciones sobre todo familiares con respecto del trabajo, el peso estructuralista presiona para congelar lo que en la realidad

es un proceso complejo reduciéndolo a tipos de culturas o de subjetividades correlacionadas con determinadas estrategias de empleo.

En el fondo de estos enfoque, que en México son los dominantes para analizar el mercado de trabajo, está el problema de quien determina: la familia, la oferta o la demanda de trabajo. Una primera consideración es que del mercado de trabajo no sólo interesan salario y empleo y que no todas las variables que lo determinan son reducibles a precios, salvo que caigamos nuevamente en la dogmática de definir mercado a prior solo en términos de precios sin mirar más allá. Por otro lado, la familia no es simplemente la causa del trabajo y este su consecuencia o bisciversa, se trata de lógicas imbricadas necesarias de analizar en sus articulaciones para tener una explicación más cabal. Es decir, con todo y su importancia, del trabajo no solo interesa el campo de la reproducción externa a la actividad laboral.

II. La Construcción Social del Concepto de Trabajo

El concepto de Trabajo ha cambiado históricamente, en esta medida, conviene recapitular acerca de la construcción de su significado (Garza Toledo, 2001b). 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 comprensión 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 mas 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. 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 del cara a cara sino de la intensidad subjetiva y material de los lazos. Esta manera de ver la interacción laboral podría llevarnos mas 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 (Garza Toledo, 2002).

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. 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, 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 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. 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 organismos 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? 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 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.

III. La Construcción Social del Mercado de Trabajo

Los análisis sobre Mercado de Trabajo han estado muy influenciados por la Economía Neoclásica, en tanto considerar al mercado de Trabajo como el encuentro entre oferta de trabajo y demanda y la preocupación por sus condiciones de equilibrio. A lo anterior se añaden supuestos como que el que ofrece su fuerza de trabajo es un actor racional que equilibra la utilidad que le dan las remuneraciones del futuro empleo con la satisfacción del ocio. En este sentido las variables sociodemográficas se suponen dadas. Por otro lado, se presupone que los patrones también son actores racionales y que su función de producción no cambia, en esta medida para determinado nivel de producción o demanda del producto se tendrá necesidad de cierta cantidad de trabajadores. Los que se ofrecen en el mercado de trabajo y los que ofrecen empleo tendrían conocimiento total de dicho mercado de trabajo, no habría monopolios ni acuerdos entre actores. Es decir, si no hubiera imperfecciones del

mercado se tendería al equilibrio entre oferta y demanda, si hubiera mayor demanda que oferta de trabajo los patrones ofrecerían mas salarios y con esto más trabajadores estarían dispuestos a emplearse, de tal forma que el salario tendería a ser el de equilibrio. Este salario de equilibrio desde el punto de vista de la producción coincidiría con su productividad marginal. Sin embargo, este Modelo de Mercado Perfecto no solo contiene demasiados supuestos, sino que es posible oponerle otro enfoque de actores que *construyen* dentro de ciertas restricciones unos su oferta y otros su demanda de fuerza de trabajo (Granovetter, y Swedberg, 2001) (Maki, 1993)(Nelson y Winter, 1982)(Powell y Doerr, 1994)(Coase, 1960).

Vistos como actores, los que se ofrecen en el mercado de trabajo no simplemente actúan como actores racionales equilibrando remuneraciones con ocio a través de una optimización que es incalculable, sino que están acotados por estructuras diversas, entre estas se mueven, y deciden a través de un proceso de construcción del sentido de la decisión de trabajar y en donde hacerlo, la construcción de la *Estrategia de Empleo (Della Giusta, 2001)*. Entre estas restricciones estructurales desde el punto de vista del individuo que se ofrece en el mercado de trabajo hay unas que son de carácter sociodemográfico: la edad (las expectativas de empleo no son las mismas para las diversas edades), el género y la etnia (hacia esto apuntan los estudios de discriminación por género y etnia), la escolaridad (evidentemente que habrá empleos vedados para individuos de escolaridad baja), el estado civil y número de dependientes (las necesidades de sobrevivencia pueden ser diferentes para el casado y el soltero); otras restricciones son la experiencia laboral anterior y la calificación (que abren expectativas de empleo diferenciadas). Por otro lado, tendría que considerarse que la expectativa de empleo puede variar según el ciclo vital y la coyuntura biográfica en la que se encuentra el individuo. Además, cuando se trata de decisiones de emplearse que involucran al grupo familiar se pueden engarzar con *estrategias de sobrevivencia* de la familia. Finalmente, la ubicación en determinadas redes sociales, así como las características e instituciones económicas, sociales y culturales del espacio urbano o rural pueden influir en las expectativas de emplearse (Granovetter, 1992).

A todo esto tendrían que agregarse los aspectos relacionados con la cognición del individuo acerca del mercado de trabajo en el que puede insertarse, los valores culturales que pueden influir en decisiones, los estéticos, los discursivos y las formas de razonamiento

para construir una *estrategia de empleo* (Garza Toledo, 2001^a). Por estrategia no estamos entendiendo simplemente la optimización neoclásica, sería la cadena de decisiones acerca de un curso parcialmente ordenado y consciente de acción, aunque contenga elementos llamados por aquella teoría irracionales, que conducen a medidas tendientes a la obtención de empleo. Como ya vimos estas estrategias de empleo no se generan por simples decisiones individuales sino que están acotadas por estructuras que limitan o posibilitan los cursos de acción, además implican una construcción en el plano subjetivo pero principalmente en el plano práctico, que puede poner en juego a la familia, redes de amistad, parentesco, paisanaje (Granovetter, 1995). La construcción de la estrategia de empleo es también la construcción social del espacio donde opera, es decir, el conocimiento, las relaciones y expectativas acotadas de dichas estrategias que nunca conciben al mundo entero como su espacio, sino que este es delimitado por factores estructurales, subjetivos y de relaciones sociales y económicas (Cicourel, 1996).

Por el lado de la demanda de fuerza de trabajo, el actor fundamental capitalista es el empresario. Evidentemente que un aumento en la escala de la producción de la empresa puede implicar el incremento en demanda de trabajo, pero resulta impropio suponer que la función de producción es constante y en particular que en condiciones de equilibrio el salario igualará a la productividad marginal del trabajador (Chandler, 1984)(Di Maggio, Powel y Walters, 1991)(North y Weingast, 1989). La demanda de trabajo también es una construcción social que se relaciona en un nivel abstracto con acumulación de capital, pero que está muy influenciada por las características del mercado del producto, el tamaño de los establecimientos, si hay actividad exportadora, la propiedad del capital, el nivel de la productividad, la región y si la empresa es parte de un *clusters*. Estos factores influyen a su vez como variables estructurales sobre la construcción de las estrategias empresariales de producción y en particular de construcción de las ofertas de ocupación (Hollingsworth y Boyer, 1997)(Axelrod, 1984). Es decir, los empresarios pueden acuñar diversas *estrategias de demanda de trabajo* (número de ocupados, calificaciones de cada ocupación, salarios, etc.) presionados por variables estructurales: al nivel macro (macroeconomía, macroinstitucionales, macropolíticas, macroculturales) o micro (mercado del producto, configuración sociotécnica del proceso productivo, entorno local del mercado de trabajo, de clientes y proveedores, del dinero, de la tecnología, sindical, gubernamental, cultural)

(Heckarthorn, 1997)(Hirschmann, 1977). Los empresarios modernos, combinando aspectos de ciencias diversas pretenderían dar el sentido racional a las decisiones, pero en la realidad se combinan con aspectos subjetivos que les vienen de las culturas empresariales, corporativas, profesionales y regionales. Es decir, las estrategias empresariales de oferta de ocupaciones no pueden desligarse de las estrategias productivas y de gestión de la mano de obra (Cimoli y Dosi, 1994). En otras palabras, el emplear no es para el empresario ni para el trabajador el punto final de encuentro entre oferta y demanda de trabajo sino el inicio del uso productivo de la fuerza de trabajo (Coase, 1937)(Dosi, 1994). Dentro de estas estrategias de producción, gestión y ocupación se encontrarían las decisiones tecnológicas, organizacionales, de relaciones laborales (incluidas las de flexibilidad laboral), las de promoción, capacitación, rotación interna, bonos, escalas salariales y por supuesto los perfiles demográficos, sociales, laborales y hasta culturales de la mano de obra que se preferirá emplear. Una versión puramente racional de la estrategia de oferta ocupacional llevaría a la respuesta fácil de ser aquella la que permita máxima productividad con el mismo salario; sin embargo, no hay manera de calcular a priori, sin extremas simplificaciones, cual sería esa mano de obra y en esa medida los supuestos teóricos neoclásicos para el empresario en la práctica se convierten en supuestos en parte subjetivos acerca del desempeño futuro de la mano de obra. Podrán aplicarse pruebas diversas de aptitudes, conocimientos, actitudes, pero el hecho es que estas pruebas no garantizan el desempeño futuro del trabajador, empezando porque ese desempeño será en un ambiente colectivo del trabajo. Habría que agregar a las presiones estructurales que juegan sobre la construcción social de la política empresarial de oferta de ocupación las que vienen del sistema de relaciones industriales, cuando este funciona (leyes laborales, de seguridad social, instituciones de vigilancia de condiciones de trabajo, contratos colectivos, acuerdos corporativos con los sindicatos) (Di Maggio y Powel, 1983)(Williamson, 1985). En otras palabras, la demanda de trabajo es una construcción social, sobre todo del empresario aunque en interacción con otros actores, acotado por estructuras diversas del mercado del producto, de la oferta de trabajo externa a la empresa, construido y delimitado social, cultural y políticamente, por la interacción con otros actores como sindicatos, gobiernos u otras empresas, que se configuran y reconfiguran en torno de la construcción de la decisión y la estrategia de cuantos emplear, con que características y cuanto pagarles. Es decir, en

esa construcción de la demanda de trabajo también influyen las cogniciones limitadas de las empresas, junto a sus valoraciones culturales, estéticas, y junto a la ciencia intervienen formas de razonamiento cotidiano para llenar huecos o a veces por encima de la propia ciencia, cuando toman la forma de prejuicios, tradiciones, costumbres, rituales o mitos empresariales (Ouchi, 1980). Por supuesto dentro de estas construcciones se encuentran los propios conceptos de Trabajador, Trabajo y Salario.

El encuentro entre los actores que intervienen en la construcción social de la oferta y la construcción social de la demanda de trabajo constituye la construcción social del mercado de trabajo. Estas dos construcciones no tienen porque coincidir y en esa medida la del mercado ser una articulación parcial. El que busca empleo por determinado salario puede no encontrarlo y su decisión no siempre será ofrecerse por menor salario, también puede emigrar, es decir redefinir los límites socio espaciales de su oferta. Asimismo, el que demanda trabajo puede no encontrar los trabajadores que busca dispuestos emplearse por el salario ofrecido, no siempre su decisión será ofrecer mayores salarios, también puede reestructurar su proceso productivo o trasladarse a otra localidad, con ellos estará redefiniendo socialmente el espacio de su demanda y oferta de trabajo. Finalmente, estos encuentros o desencuentros entre la oferta y demanda de trabajo implica comúnmente también una jerarquía en cuanto a poder, las empresas tienen mayores recursos de poder para la construcción de su demanda que los trabajadores de su oferta; en esta medida es común que se encuentren mejor posicionados que los trabajadores para fijar condiciones al empleo, que debe ser visto como un aspecto más de la construcción social del mercado (Williamson, 1993)(Granovetter, 1994).

El análisis anterior ha ilustrado algunas dimensiones de los encuentros y desencuentros entre la construcción social de la oferta y la demanda de trabajo, sin pretender esclarecer todos los aspectos mencionados. En otras palabras la demanda de trabajo ciertamente que se relaciona con la acumulación del capital. Manteniendo todas las otras variables que pudieran influir sobre la demanda de trabajo constantes un crecimiento en el producto implicará una elevación en el empleo. Pero a partir de este punto, el segundo factor central serán la estrategia empresarial de producción y de gestión de la mano de obra las que repercutirán sobre la de la ocupación. Estas estrategias tienen detrás el interés por optimizar el uso de los recursos productivos, pero los empresarios están lejos de tener una

fórmula precisa de optimización. Primero, porque no hay ciencia total, unificada acerca del empleo productivo de la fuerza de trabajo, desde el momento en que intervienen muchos factores blandos no incorporados estrictamente a las ecuaciones microeconómicas de optimización (Arrow, 1974). Segundo, porque lo que interesa finalmente a la empresa es el uso productivo de la fuerza de trabajo y este comportamiento no puede ser estrictamente predicho como relación social que es y la existencia de espacios inevitables de incertidumbre en el proceso productivo y en el comportamiento de los actores que se van llenando con negociación implícita o conflictivamente como relaciones de poder (North, 1986). Es decir, la política de personal, dentro de la cual estaría la de ocupación, está influenciada por la estrategia empresarial de producción, dentro de esta la de gestión de la mano de obra. En cuanto a estrategias de producción las puede haber de tipo tecnologicista, que ponen el acento en la automatización; otras de reorganización del trabajo y cambio en las relaciones laborales; y otras de simple reducción de costos, en particular los laborales. Por supuesto que pueden darse combinaciones entre estas estrategias. Como parte de la estrategia está la preferencia por cierto perfil sociodemográfico, laboral y salarial del trabajador. No hay determinismo de un factor en especial sobre las características de la fuerza de trabajo, en todo caso existen espacios de posibilidades con limitaciones que pueden ser vistas como parámetros. Una opción tecnológica u organizacional puede aceptar varios perfiles sociodemográficos (edad, escolaridad, género, estado civil, experiencia) laboral (tipo de contratación, capacitación, calificación) o salarial (salario base, prestaciones, bonos). Sobre las decisiones de emplear un tipo de trabajador u otro influyen, además de los costos: la tecnología, la organización del trabajo, las relaciones laborales, la oferta de trabajo del entorno, las políticas de empleo de empresas similares y de la zona, las leyes laborales, las políticas sindicales y gubernamentales, y las culturas empresariales sobre todo en cuanto a su concepción sobre los trabajadores, el salario y el trabajo (Baker, 1984). La demanda de trabajo en el sector manufacturero ha tendido a decrecer, a pesar del incremento en su producto, no obstante ha aumentado la proporción de asalariados en el total ocupado. Las grandes empresas manufactureras generan en México alrededor del 75% del producto en esta rama y emplean a casi el 50% de la fuerza de trabajo. Aunque la productividad se ha incrementado considerablemente el crecimiento real de los salarios ha ido en sentido contrario o ha crecido en menor proporción. Además de las políticas

salariales de las empresas sobre esta decadencia en los ingresos de los trabajadores ha influido considerablemente la política económica del gobierno para combatir a la inflación que trata insistentemente de fijar los aumentos salariales anuales con base en la inflación esperada y no con la del año anterior. El Sistema Corporativo de Relaciones Industriales mexicano no solamente sigue funcionando para la contención salarial sino que como resabio del antiguo sistema político conserva su apariencia de omnipotencia frente a la cual los trabajadores y sus sindicatos serían impotentes para alterar los designios de tal sistema. Es decir, la contención salarial después de tantos años es probable que tenga ya connotaciones culturales entre los trabajadores y que enganchen con elementos fosilizados de las culturas populares como el fatalismo, de tal manera que la salida a la precarización del empleo se trate de resolver a través de estrategias familiares de sobrevivencia y no por la acción colectiva más amplia. En todo caso el descontento no ha irrumpido como lucha laboral sino político electoral, principalmente.

Bibliografía

- Arrow, Keneth. 1974. *The Limits of Organization*. Nueva York: Norton.
- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. Nueva York: Basic Books.
- Baker, Wayne. 1984. “The Social Structure of a Securities Market”. *American Journal of Sociology* 89: 775-811. Nueva York
- Bates, Robert. 1994. “Social Dilemmas and Rational Individuals”. En *Anthropology and Institutional Economics*, compilado por J. M. Acheson. Lanham, Md.: University Press of America.
- Becker, Gary. 1976. *The Economic Approach to Human Behavior*. Chicago: University of Chicago Press.
- Beckert, Jens. 1996. “What is Sociological About Economic Sociology. Uncertainty and the Embeddednes of Economic Action”. *Theory and Society* 25: 803-840.

- Berger, Peter, y Thomas Luckmann. 1966. *The Social Construction of Reality*. Nueva York: Ankor Books.
- Chandler, Alfred 1984. "The Emergence of Managerial Capitalism". *Business History Review* 58: 473-503.
- Cicourel, A. 1996. *Cognitive Sociology*. Nueva York: The Free Press.
- Cimoli, M. y Dosi, G. 1994. *Technological Paradigms, Patterns of Learning and Development*. Washington: IIASA.
- Coase, Ronald. 1937. "The Nature of the Firm". *Economica* 4: 386-405.
- Coase, Ronald. 1960. "The Problem of Social Costs". *Journal of Law and Economics* 3: 1-44. Cambridge.
- Della Giusta, Marina. 2001. "Redes sociales y la creación de capital social". *Trabajo* 2, núm. 4: 35-66.
- Di Maggio, Paul, y Walter Powell. 1983. "The Iron Cage Revised: Institutional, Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Field". *American Sociological Review* 48 (abril): 147-160.
- Di Maggio, Paul, J. Powel; y W. Walter. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Dosi, Giovanni. 1994. "Boundaries of the Firm". En *The Elgar Companion to Institutional and Evolutionary Economics*, compilado por G. Hodgson. Londres: Aldershot.
- Garza Toledo, Enrique de la. 1998. "El concepto de economía y su transformación". En *Ciencia económica: transformación de conceptos*, compilado por E. de la Garza Toledo, 3-32. México: Siglo XXI Editores.
- Garza Toledo, Enrique de la. 1999. "Epistemología de las teorías sobre modelos de producción". En *Los retos teóricos de los estudios del trabajo hacia el siglo XXI*,

- compilado por E. de la Garza, 117-140. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales/El Colegio de México/Universidad Autónoma Metropolitana.
- Garza Toledo, Enrique de la. 2000. "Fin del trabajo o trabajo sin fin". En *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, compilado por E. de la Garza Toledo, 755-774. México: Fondo de Cultura Económica.
- Garza Toledo, Enrique de la. 2001a. "La epistemología crítica y el concepto de configuración". *Revista Mexicana de Sociología* 63: 1 (enero-marzo): 109-127.
- Garza Toledo, Enrique de la. 2001b. "Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo". En *El trabajo del futuro, el futuro del trabajo*, compilado por E. de la Garza y J. C. Neffa, 11-32. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- Garza Toledo, Enrique de la. 2001c. "Subjetividad, cultura y estructura". *Iztapalapa* 21, núm. 50 (enero-junio): 83-104.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: A Theory of Embeddedness". *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- Granovetter, Mark 1992. "Economic Institutions and Social Constructions: A Framework for Analysis". *Acta Sociologica* 35: 3-11.
- Granovetter, Mark. 1994. "Business Groups". En *The Handbook of Economic Sociology*, compilado por Neil Smelser y Richard Swedberg. Nueva York: Princeton University Press.
- Granovetter, Mark. 1995. "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurship". En *The Economic Sociology of Immigration*, compilado por Alejandro Portes. Nueva York: Russell Sage Foundation.

Granovetter, Mark, y Richard Swedberg. 2001. *The Sociology of Economic Life*. Londres: Sage.

Heckathorn, George. 1997. "The Emergence of Norms, Strategic Moves, and the Limits of Methodological Individualism". Ponencia presentada en el Workshop on the Emergence of Norms. Nueva York: Russell Sage Foundation.

Hirschmann, Alberto. 1977. *The Passions and the Interest*. Princeton: Princeton University Press.

Hodgson, Geoffrey. 1988. *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hollingsworth, J. Rogers, y Robert Boyer, comps. 1997. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

Maki, Uskaly, y Bo Gustafsson. 1993. *Rationality, Institutions and Economic Methodology*. Londres: Routledge.

Marshall, Alfred. 1981. *Principles of Economics*. Londres: MacMillan.

Moscovici, S. 1984. *Psicología social*. Buenos Aires: Paidós.

North, Douglas. 1986. "Is it Worth Making Sense of Marx?". *Inquiry*29: 59-64.

North, Douglas, y W. Weingast. 1989. "The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England". *Journal of Economic History*49: 803-832.

Nelson, R. R., y S. G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Belknap.

Ouchi, Willima. 1980. "Markets, Bureaucracies and Clans". *Administrative Science Quarterly*25: 129-141.

Polyani, Paul. 1944. *The Great Transformation*. Boston, Massachusetts: Beacon Press.

- Powell, Walter, y Doerr Laurel Smith. 1994. "Networks and Economic Life". En *The Handbook of Economic Sociology*, compilado por N. Smelser y R. Swedberg. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Simon, Herbert. 1957. *Administrative Behavior*. Nueva York: Macmillan.
- Triglia, Carlo. 1998. *Economic Sociology*. Londres: Blackwell.
- Walras, L. [1954] 1874. *Elements of Pure Economics*. Londres: G. A. and Unwin.
- Weber, Max. 1922. *Economy and Society*. Nueva York: Bedminster Press.
- Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. Nueva York: Free Press.
- Williamson, Oliver E. 1991. *Mercados y jerarquías: su análisis y sus implicaciones antitrust*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, Oliver E. 1993. *The Mechanism of Governance*. Nueva York: Oxford University Press.