

# trabajo

Año I, N° 1  
enero-junio 1998  
Segunda época

¿FIN DE LA  
SOCIEDAD  
DEL TRABAJO?

CAT

**Director**

Enrique de la Garza Toledo

**Subdirector:**

Alfonso Bouzas

**Comité de Redacción:**

Ilán Bizberg  
Jorge Carrillo  
Carlos García  
Fernando Herrera  
Javier Melgoza  
María Teresa Rendón  
Carlos Salas  
Daniel Villavicencio

**Comité Editorial:**

Humberto Muñoz (UNAM), Francisco Zapata (Colmex), Fernando Cortés (Colmex), Orlandina de Oliveira (Colmex), Vania Salles (Colmex), Victor Manuel Durand Ponte (UNAM), Angélica Cuellar (UNAM), Sergio de la Peña (UNAM), Sergio Ordoñez (UNAM), Manuel Lastra (UNAM), Graciela Besunsan (UAM), Eduardo Ibarra (UAM), Luis Montañó (UAM), Othón Quiroz (UAM), Raul Nieto (UAM), Marco A. Leyva (UAM), Celso Garrido (UAM), Mariano Noriega (UAM), Jordi Micheli (UAM), Rocío Guadarrama (UAM), Fernando Pozos (UdeG), Leonondo Alafita (UV), Elena Guadarrama (UV), María Eugenia de la O. (Colef), Cirila Quintero (Colef), Marcela Hernández (UAAC), Beatriz Castilla (UAY), Elizabeth Zamora (UAT), Germán Sánchez (UAP), Alejandro Covarrubias (Colegio de Sonora), Oscar Contreras (Colegio de Sonora), José Carlos Ramírez (CIDE), Yolanda Montiel (CIESAS), Sergio Sánchez (CIESAS), Agustín Escobar (CIESAS), Leonard Martens (OIT), Agustín Ibarra (STyPS), Nestor Elizondo (STyPS), Donaciano Quintero (STyPS), Javier Rodríguez (UAM), Sara Lara (UNAM), Rafael Loyola (CIESAS), Silvia Piso (NAFIN), José Giral (Fudameca), Silvia Ortega (Conacyt), Alfredo

**Comité Asesor Internacional:**

Azril Bacal (Universidad de Upsala), Anil Verma (Universidad de Toronto), Ludger Pries (Universidad de Berlín), Michel Frayssenet (CNRS, Francia), Abo Tetsuo (Universidad de Tokyo), Francesco Consoli (Universidad de Roma), Tony Elger (Universidad de Warwick), Juan José Castillo (Universidad Complutense), Harley Shaiken (Universidad de California), Scott Martin (Universidad de Columbia), María Lorena Cook (Universidad de Cornell), Russell Smith (Washburn University), David Cornfield (Vanderbilt University), Marcia de Paula Leite (Universidad de Campiñas), Martha Novick (Universidad de Buenos Aires), Lais Abramo (CEPAL), Cecilia Montero (Universidad Católica de Chile), Luis Stolovich (Universidad de Montevideo), Héctor Lucena (Universidad de Carabobo), Consuelo Iranzo (Universidad Central de Venezuela), María Eugenia Trejos (Universidad Nacional Heredia), Carlos Alá Santiago Rivera (Universidad de Puerto Rico), Luz Gabriela Arango (Universidad Nacional de Colombia), Nadya Castro (CEDEC, Brasil), Elena Hirata (CNRS, Francia), Rigas Arvanitis (OSTROM), Julio C. Neffa (CEIL, Argentina), Eduardo Jiménez (PNUD)

## Sumario

---

**Presentación**

*Enrique de la Garza*

---

**¿El Fin del Trabajo?**

- La teoría de la producción y la producción de la teoría  
*Richard Hyman* 7
- ¿Hacia dónde va el trabajo humano? 1.2.1.2  
*Enrique de la Garza y Marcia Campillo* 33
- La pérdida del sentido del trabajo  
*Aron Ownitz, Stanley y William Difazio* 57

---

**El Mundo del Trabajo**

- Calificación de la fuerza de trabajo y re-estructuración industrial en la cadena de la industria automotriz brasileña  
*Anne Caroline Posthuma* 79
- Los sindicatos frente al problema de la cooperación: El caso del sector automotriz mexicano  
*María Cristina Bayón* 103
- Poder y sindicalismo en las maquiladoras de exportación  
*Sergio Guadalupe Sánchez Díaz* 117
- La participación femenina en los mercados de trabajo  
*Brigida García Orlandina de Oliveira* 139
- 
- Reseñas y Notas Críticas** 165

Instituciones patrocinadoras de este número:



Coordinación de Humanidades  
Universidad Nacional Autónoma  
de México



Casa abierta al tiempo  
Rectoría  
Universidad Autónoma  
Metropolitana

Coordinador del número: Enrique de la Garza

Revista Trabajo  
Año 1, Núm. 1, enero-junio de 1998. Revista Semestral

Es una publicación del Centro de Análisis del Trabajo, A.C. con Certificado de Licitud del título N° 6836; Certificado de Licitud de contenido N° 7334 ISSN 1405-1311

Diseño gráfico de portada e interiores: Beatriz Mira Andreu

Producción Editorial: Eduardo del Castillo Valadez  
Galicia 404, Col. Alamos. México, DF, CP. 03400, Tel-fax: 5 90 99 31

Este número se terminó de imprimir en mayo de 1998.  
Tiraje: 1,000 ejemplares

Se permite la reproducción total o parcial de los artículos de este número mientras se cite la fuente y se envíe una copia a la Revista

Domicilio de la revista: Enrique de la Garza Toledo, Postgrado en Estudios Sociales, UAM-I, ap. postal 55-536, 09340, México, D.F., Tel. (525) 7244794, E-Mail: egt@xanum.uam.mx

Administración, intercambio, venta y suscripciones: Pedro Moreno, UAM-X, Departamento de Política y Cultura, ap. postal 23-181, Col. S. Juan Xochimilco, 16 000, México D.F.; tel. (525) 724 5110, Fax (525) 294 9100, E-mail: msph6107@cueyatl.uam.mx

Precio del ejemplar: \$50.00 pesos

Suscripción anual: México. \$100.00 pesos

Resto del mundo: 20 US Dólares

Todos los pagos deben hacerse a nombre de Centro de Análisis del Trabajo A.C. con cheque certificado o bien depósitos a la cuenta de cheques 38768-8 de Banca Serfín en la sucursal de la ciudad de México

## Presentación

La revista *Trabajo* nació en 1989 a iniciativa de un numeroso grupo de investigadores de diversas instituciones, quienes constituyeron también el *Centro de Análisis del Trabajo, A.C.* (CAT). A partir de estas instancias y con el apoyo de diversas universidades, fue posible convocar a los *Coloquios de Jalapa*, los cuales alcanzaron el nivel de verdaderos congresos de balance e inducción de los nuevos estudios laborales; a los Cursos de Formación de Profesores en Sociología del Trabajo; y, también surgió la idea de la Maestría en Sociología del Trabajo que ahora se convertirá en Doctorado en Estudios Laborales.

*Trabajo*, que fuera en su momento la única revista académica especializada en problemas laborales en México, contribuyó a difundir nuevos temas y enfoques teóricos y a entablar polémicas importantes en nuestro medio, como aquella entre los sostenedores de la perspectiva cronológica del movimiento obrero y los de los procesos de trabajo, así como acerca de la flexibilidad del trabajo y sobre las estrategias sindicales actuales.

La revista *Trabajo* en su primera época se dirigió también hacia el mundo sindical como posible lector. De ahí que su formato, extensión de los artículos y el corte de ellos, no siempre correspondieron a los que se acostumbran en las revistas académicas. Creemos que cumplió un papel en este sentido. No obstante, la investigación laboral en México se ha vuelto cada día más globalizada en enfoques teóricos y sofisticada en instrumentos de análisis. En 1993, el mismo equipo que ahora iniciará la segunda época de la revista *Trabajo*, fue encomendado por la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo para editar la *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, con un corte netamente académico. Esta tarea se realizó hasta 1997, año en que el segundo congreso de la mencionada asociación determinó que esta última revista se trasladase a Brasil. En este contexto el CAT decidió el inicio de una segunda época de la revista *Trabajo*, se reestructuró su dirección, los comités de redacción y editorial, incorporando a algunos de los mejores académicos de México, América Latina y los países desarrollados, se cambió el formato, así como el corte de los artículos, con la idea de conservar el más alto nivel académico. Es propósito de la revista

**Trabajo, CAT, Año 1, No. 1, enero-junio 1998**

*Trabajo*, en esta segunda época, dar cuenta de las nuevas orientaciones teóricas sobre el mundo laboral, así como contribuir a difundir relevantes investigaciones empíricas en este campo, en primer término referidas a México pero abiertas al mundo. Esa es nuestra nueva tarea.

Enrique de la Garza Toledo  
Director

**¿El Fin del Trabajo?**

# La teoría de la producción y la producción de la teoría

*Richard Hyman*

Y have come to believe that the whole world is an enigma.  
A harmless enigma that is made terrible by our own mad  
attempts to interpret it as though it had an underlying  
truth. (H. Eco)

Where a horse shits a hundred sparrows feed. (Gramsci)

Siete son las tesis de la discusión en el Reino Unido con respecto de la flexibilidad del trabajo:

1. Nada nuevo u original hay sobre la segmentación del 'mercado interno de trabajo', entre un núcleo estable y una periferia vulnerable. La noción de que lo anterior parece estar más implicado dentro de una relación 'flexible' y colaborativa con la administración, está prefigurada en la extensa literatura norteamericana, del Reino Unido y en alguno de los trabajos de Friedman.

2. Mientras que la 'firma-flexible' se ha convertido en un modelo para la literatura gerencial, hay poca evidencia de que éste sea un compromiso estratégico para implementarlo. Se puede argumentar de manera convincente que la 'flexibilidad es un plan táctico de supervivencia relacionada con la recesión, pero no es una estrategia'.

3. Esta hábil ecuación: núcleo=especialización=flexibilidad; periferia=no especialización=inflexibilidad, es (y siempre lo ha sido) una simplificación.

4. Las distintas formas de un empleo "atípico" (medio tiempo, temporal, auto empleo) no se pueden agrupar en una categoría simplista de trabajo periférico.

5. El crecimiento en los años ochenta, del trabajo "atípico" fue menos dramático y mucho se debió a la expansión de los sectores donde ese empleo había sido tradicionalmente común.

6. Las formas de la actividad económica, llamadas a menudo como marcas distintivas de la nueva flexibilidad en una emergente 'economía de

empresa' -el auto empleo, empresas pequeñas, etc.- son características precarias y dependientes de una relación de subordinación con los grandes capitales. Esas actividades son escogidas a menudo por la falta de oportunidades y opciones dentro del contexto del empleo de masas.

7. Asimismo se aplica el concepto de flexibilidad de forma elástica, desdibujando las distinciones entre los contratos laborales abiertos a todo tipo de empleo y los arreglos institucionales más específicos.

Entonces, ¿por qué, ha sido la década de los ochenta tan ampliamente analizada como la década de la flexibilización, y con una gran diversidad de perspectivas? A pesar de que el modelo de firma-flexible es primordialmente una invención del Reino Unido, los escritores, influenciados por la teoría de la regulación francesa, establecieron una ruptura radical de las relaciones salariales/trabajo entre los fordistas y los neo-fordistas; los sociólogos de la industria alemana insisten en que la transformación de las relaciones industriales está asociada con los 'nuevos conceptos de la producción'; otros han aclamado el surgimiento de la especialización flexible como una base humanística novedosa para las organizaciones económicas. Mientras estas interpretaciones y las evaluaciones asociadas de ninguna manera son idénticas, es de sorprender como todas, en alguna medida, concuerdan con que el viejo orden industrial se ha desvanecido. ¿En efecto han habido cambios reales y substanciales en las relaciones de producción? Si es así, y si los análisis relacionados con la flexibilidad no satisfacen del todo, lo que se requiere es una especificación y explicación mucho más precisa y persuasiva de los cambios. Si no, entonces necesitamos dar a entender algunas de las razones de este admirable "paradigma del cambio" en la moda intelectual.

### Cambio y continuidad

*Plus ça change, plus c'est la même chose...* Si la historia es un continuo proceso de transición, entonces no tiene cambios decisivos absolutos: aún los cambios revolucionarios traen consigo elementos de continuidad importantes, como lo afirman los oscuros precursores de pretendidas novedades. ¿Esto significa que la búsqueda de las discordancias -como la base de la periodización histórica- es inútil? Seguramente no, pero es esencial que nuestras históricas generalizaciones (las cuales como todas las generalizaciones están ceñidas por la simplificación) deben ser sensibles al significado tanto del flujo como de la estabilidad y a la interrelación entre ambas.

Tomando en cuenta lo anterior, se puede sugerir que las fases de la disyuntiva histórica -revolución industrial o transición entre modelos de producción- están marcadas por la conjugación de una variedad de transiciones, algunas tal vez claras y abruptas, otras difusas y prolongadas. Si los años ochenta pueden identificarse fácilmente como de cambio decisivo

para las relaciones de producción, este debe ser en los términos de coincidencias entre los elementos, dado que ninguno de ellos puede aparecer por sí sólo como decisivo.

La primera, y obvia, característica es la crisis sustentada y generalizada de las economías occidentales desde 1945. Aunque el largo periodo del *boom* de la postguerra había perdido mucho de su apogeo para los años setenta, la inestabilidad desde entonces se aceleró: una sucesión de *shocks*, por sí mismos relativamente menores, tuvieron sin embargo, desproporcionadas y abruptas consecuencias. La moneda y los mercados bursátiles, ligados cada vez más a las más sofisticadas tecnologías globales, aumentaron los disturbios localizados.

Segunda, y en parte relacionadas ambas como causa y efecto, fue la compleja realineación del capital internacional. Adicionalmente un factor importante fue la transformación de la economía japonesa hacia el exterior, de una actividad de exportación de productos a exportación de capital, con el consecuente desarrollo de las bases financieras y productivas extranjeras. También de vital importancia, en parte estimuladas por la unificación del mercado interno de la Comunidad Europea (CE), fueron las múltiples fusiones y las uniones entre las empresas, más allá de las fronteras nacionales, y los esfuerzos de las compañías asentadas fuera de la CE para establecer una inversión dentro de sus fronteras. En los años ochenta fue además significativo, para la expansión europea, (y en particular del Reino Unido) invertir en Estados Unidos, revirtiendo la antigua predominancia de la inversión externa norteamericana. El carácter cosmopolita del capital nacional -el cual tiene alguna ventaja aún para hablar sobre la desorganización del capitalismo- supone que los objetivos, lealtades y estrategias de los directivos de las empresas más importantes estén cada vez más influenciados por el exterior.

Dentro de la dirección corporativa, hubo una significativa transformación de los mecanismos de control interno. En los años setenta fue común hablar de la "mano visible" de los altos mandos de dirección en la mayoría de las compañías, imponiendo a todo el proceso de la actividad económica una dirección centralizada. En los ochenta mucho se habló de que la pomenorizada determinación de la política central en las grandes organizaciones era ineficiente; y se convirtió en moda la devolución de la elaboración de la política operacional, aunque dentro de controles financieros apretadamente definidos. Esto involucró la rearticulación, complejidad y génesis de las nuevas formas organizacionales, sin ser clasificables, ni como "mercado" ni como "organización" integrada verticalmente. ¿Qué tanto -y con qué éxito- el modelo de dirección "*loose-tight*" (menos ajustado) que ha sido aplicado en la práctica es sujeto de debate?. Sin embargo, parece ser claro que dentro de muchas empresas, los gerentes locales han sido dotados de poder (como resultado de las presiones del presupuesto) como requeridos para tomar nuevas iniciativas dentro de las

relaciones industriales. Esto podría entenderse como que la función del control laboral está más estrechamente integrada dentro de toda la estrategia corporativa -una tendencia caracterizada por la nueva etiqueta: "Gestión de recursos humanos"- . Por lo menos en teoría son anticipadas la reacción del trabajador y del sindicato desde el nivel de planeación de los cambios de producción. Dichas tendencias acompañan y refuerzan el debilitamiento del sistema sindical, lo cual ha ocurrido en muchos países: muchos de los problemas que el sindicalismo enfrentó en los ochenta fueron resultado de los esfuerzos por parte de los directivos para erosionar las fronteras entre las firmas comerciales con experiencia y el subsistema institucional de las relaciones industriales cuya relativa autonomía de las fluctuaciones económicas de las empresas fue establecida en el periodo de la postguerra.

Un cuarto factor importante es la persistencia de las tendencias de largo plazo en la estructura de la economía y la población trabajadora: la significativa disminución numérica de los trabajadores manuales en la industria manufacturera. La de los ochenta fue la década, para muchos países, en la que los trabajadores "de cuello blanco" excedieron en número a los de "cuello azul" y los servicios (ambos tanto públicos como privados) sobrepasaron al sector industrial. Aunque esto equivalga a hablar simplistamente de la clase trabajador, tales cambios estructurales tuvieron implicaciones significativas tanto para la naturaleza del trabajo como para las orientaciones de los directivos y empleados similares.

Los años ochenta también estuvieron marcados, en la mayoría de los países, por un cambio político hacia la derecha. La nueva agenda política rechazó los acuerdos establecidos durante la postguerra -el balance consolidado de los derechos sustantivos de los trabajadores, los sindicatos y los empleadores. (El tatcherismo en el Reino Unido es un caso extremo -aunque no es el único- el cual también tuvo como reto el establecimiento a largo plazo del compromiso procesal para buscar el consenso sobre algunas cuestiones relacionadas con la dirección económica). Un tema clave de la década fue la desregularización -quitar todos los controles legislativos sobre las operaciones de mercado y particularmente de los mercados laborales. Este procedimiento fue reforzado por la privatización de una variedad de empresas estatales y de servicios; la contratación por fuera de una gama de servicios para el sector público restante; y la introducción de disciplinas fiscales y prácticas de dirección elaboradas sobre la base de una imagen estereotipada del capitalismo privado -a pesar de la retórica concerniente a la "dimensión social"- se reforzaron las políticas de desregulación.

Una sexta característica de la década fue el dramático incremento y la simultánea reducción de los costos, del poder y la sofisticación, del equipamiento microelectrónico. Las consecuencias son conocidas: novedosas oportunidades para la reorganización de los productos, sistemas de producción y métodos de organización y control laboral. La innovación tecnológica y la racionalización del proceso laboral impuestos comúnmente

de manera unilateral por los empleadores. En la mayoría de los casos, los directivos, quienes ya habían decidido sobre los cambios, consultaron a los representantes de los trabajadores sobre los detalles de la implementación -un marcado contraste con la experiencia del "regateo productivo" en el Reino Unido en los años sesenta y setenta.

La relación entre la tecnología, los sistemas de producción y los productos del mercado estimularon considerablemente el debate y el análisis durante los años ochenta. Para algunos entusiastas, la demanda de la producción en masa de bienes para el consumidor se saturó; mientras que, fortuitamente, la innovación tecnológica creó nuevas oportunidades para diferenciar los rangos de producción dirigidos a segmentos particulares del mercado. Considerando que en las décadas anteriores el instrumental mecánico estaba destinado a un estrecho rango de operaciones, y a menudo requería de tiempo preestablecido para ajustes menores; numéricamente las máquinas computarizadas son más versátiles y pueden (re)programarse rápidamente; las economías de escala dieron paso a las economías de envergadura, permitiendo la explotación de los mercados de colocación. Para los escépticos, la evidencia de la transformación de las estructuras del mercado es débil, mientras que la adaptabilidad de las nuevas tecnologías es exagerada. Pocos niegan, sin embargo, que hayan ocurrido algunas alteraciones significativas; el debate (el cual es revisado en detalle posteriormente) está centrado en la naturaleza, extensión y significado de estos cambios.

Finalmente, y estrechamente relacionado, se puede notar el impacto de las estrategias de producción características de la mayoría de las compañías japonesas. Estas enfatizan la calidad y el tiempo exacto de la producción tanto como su velocidad y cantidad. La filosofía subyacente (originalmente expuesta por un consultor de dirección norteamericano, E.G. Deming) rechaza los sistemas tradicionales de producción en serie los cuales dependen de grandes existencias de componentes; estos son costosos en espacio, capital y trabajo indirecto, y más aún tienden a amortiguar y favorecer el retraso y la ineficiencia. El principio es que la producción debe estar "bien a la primera" y "justo a tiempo"; una máxima facilitada -se argumenta- por la tecnología microeléctrica. En los años ochenta se volvió moda entre los directivos occidentales atribuirle el éxito de la competitividad japonesa a este acercamiento a la producción y a las características asociadas del personal de la dirección y las relaciones industriales; muchas empresas emularon conscientemente (se presume) algunos aspectos de la práctica japonesa.

### Teorizando las conexiones

¿Los múltiples cambios en el contexto, característica y conceptualización del trabajo son meras contingencias coincidentes, o son casualmente componentes integrados de una mayor transformación de la economía



social? El debate de la flexibilidad se mueve alrededor de esta cuestión y el desacuerdo se centra, lo cual recibe un mayor énfasis en los desarrollos; cuán radical una práctica moderada previa puede discernir y, sobre todo, qué interconexiones están identificadas entre los múltiples cambios mientras la firma del modelo flexible por sí sola no está explícitamente localizada dentro de una teoría mucho más amplia del capitalismo tardío; otras lecturas (tal vez más ambiciosas) de las tendencias de los años ochenta también explican la flexibilidad como un tema fundamental. Tres han sido particularmente influyentes: la noción de una tendencia post-fordista hacia la especialización flexible; los análisis alemanes de los "nuevos conceptos de producción"; y las interpretaciones del neo-fordismo, relacionadas con la escuela de regulación francesa. Estos se examinan críticamente más adelante de manera conjunta con un distintivo análisis de las relaciones entre "contrato" y "status" en las relaciones de empleo.

### ¿Nuevos tiempos?

La segunda ruptura industria alcanzó una amplia atención en las Universidades. De acuerdo con Piore y Sabel, la predominancia, tanto de la teoría como de la práctica, del paradigma de la producción en masa de Ford fue un contingente histórico para el desarrollo, una victoria para las grandes corporaciones norteamericanas capaces de generar mercados en masa para productos estandarizados y de imponer las subdivisiones del trabajo y el control jerárquico de la producción recomendados por Taylor y Ford. Desde los años setenta el sistema de producción en masa ha estado en crisis: resultado del agotamiento de los mercados de masas, el simultáneo incremento de los productores del Tercer Mundo con bajos costos y una sucesión de "shocks externos" lo que desbarató la estabilidad de la economía internacional. La única solución viable a la crisis es el nuevo paradigma basado en la especialización flexible, que es posible por el control computarizado de las máquinas y una bien capacitada fuerza laboral. Esto puede permitir la transformación y la rehabilitación de las industrias fordistas de producción en masa: 'en lugar de producir un automóvil estándar a través de recursos altamente especializados -trabajadores con empleos definidos y máquinas especializadas- la tendencia es a producir bienes especializados a través de recursos con propósitos generales. Pero esto también puede aplicarse, en una tendencia radicalmente descentralizadora, a una serie de otros sectores: en un extremo, permitiendo el desarrollo de la industria maquiladora de alta tecnología. La crisis del fordismo entonces requiere de un cambio de la fragmentación taylorista y las inhabilidades del trabajo -considerado por Braverman como el paradigma del moderno capitalismo- y un restablecimiento de la versatilidad y autodirección del oficio tradicional del trabajador, a menudo enraizado en una pequeña escala de interdependencia con el "distrito industrial" pre-fordista.

Este análisis tuvo una probada influencia en la izquierda británica. Por un lado, la noción de la democracia de la economía descentralizada, junto con el incremento de los distritos industriales auto-sustentables, fue seductoramente atractiva para las autoridades locales de los años ochenta; de cara con el colapso de las viejas industrias establecidas, con los problemas sociales causados por el alto desempleo y los retos de un gobierno central hostil. La especialización flexible ofreció la posibilidad de un crecimiento exitoso a pequeña escala, a menudo las cooperativas se aventuraron apuntando a los mercados bien colocados. Esta visión detalló las estrategias para desarrollar la iniciativa de las economías locales junto con el Greater London Council y otras autoridades, y ha sido desde entonces propuesta como la base laboral en los años noventa.

En un nivel distinto, el análisis de Piore y Sabel ha sido el que ha contenido una noción mas clara de los "nuevos tiempos" detallada en las páginas de *Marxism Today*. El tema central del análisis está en que el éxito político del gobierno de Thatcher de los años ochenta refleja una gran transformación económica que la izquierda no ha apreciado: la reestructuración y descentralización del empleo, el crecimiento de un nuevo individualismo consumista y el desvanecimiento del Estado de bienestar keynesiano. Aunque en ocasiones adoptan el lenguaje de la teoría de la regulación, el énfasis analítico de los "Nuevos tiempos" está más relacionado a la propuesta de Piore y Sabel: sobre todo desde el punto de vista de la coherencia y solidez y el carácter potencialmente benéfico de una sociedad y economía post-fordista. Mientras que el thatcherismo explotó de una manera particularmente regresiva y divisionista el rechazo popular de las deficiencias del Estado fordista tradicional -regulación centralista del mercado, la uniformidad del las disposiciones del sistema de bienestar- hay un campo de aplicación para las políticas progresivas del post-fordismo que se adaptan por sí mismas a las nuevas fuerzas y estructuras socio-económicas. En palabras de Murray, la posibilidad existe para 'una alternativa socialista adecuada a la era del post-fordismo'.

Una alianza crítica con esta literatura es difícil porque como Pollert lo ha demostrado, muchos de los temas que subyacen son al mismo tiempo evasivos y ambiciosos. Las grandes categorías del fordismo y el post-fordismo -las cuales dentro de la literatura de la regulación francesa reciben una definición relativamente precisa y concreta- son grandes recursos retóricos para la mayoría de los escritores de los 'Nuevos tiempos'. Por tanto, es interesante que uno de los principales defensores en el Reino Unido de la tesis de la especialización flexible insista en que "la metáfora sobregenerada del post-fordismo" es confusa y carece de firmeza analítica. Además es cierto que Piore y Sabel se refieren a 'la economía de producción en masa' más que al fordismo (a pesar de que el concepto tardío si aparece en el trabajo más reciente de Sabel). Aunque el ajustar la terminología por sí sola no desarma las críticas que se han generado en contra de la aproximación.



Primero, los teóricos de la especialización flexible adoptan un erróneo y unilateral entendimiento del capitalismo: una característica que Hirst parece aplaudir como una virtud. El análisis se enfoca hacia la organización tecnológica y social de la producción y la estructura de los mercados de bienes de consumo, con un (casi) total descuido de la estructura del capital, el papel del mercado financiero nacional e internacional y el involucramiento del gobierno en los asuntos económicos. Por implicación, la gran corporación es un elemento contingente de la economía de la producción en masa, una obsoleta institución irrelevante para la futura evolución de la producción. Como muchos críticos han insistido, el centralismo de los conglomerados multinacionales está incrementándose, particularmente en los sectores tecnológicos más dinámicos de la economía. Cualquier iniciativa económica a nivel local o regional -igualmente dentro de los estados nacionales- que no se dirija al problema del poder corporativo y subraye la dinámica de la acumulación del capital, está condenada a la futilidad. Uno de los problemas con la imagen idílica de la Tercera Italia que Piore y Sabel presentan es precisamente el abandono a tales fuerzas externas, de la subordinación de la producción localizada a menor escala.

También dentro de sus propios términos, la crisis de la tesis de la economía de producción en masa es sospechosa. La noción de que la actividad económica, guiada por los mercados de bienes de producción en masa, los cuales ahora experimentan saturación y fragmentación, es, a lo mucho, impresionista. Algunos mercados han sido siempre pequeños y especializados; aún en la industria automotriz, pero la estrategia de la segmentación del mercado ha permanecido en casi toda la mitad de siglo. Muchos de los productores que establecieron consumidores perdurables, argumenta William, dependerán de 'una larga y duradera sustitución de la demanda'; muchos de los nuevos productos locales y pasatiempos electrónicos son estandarizados como sus predecesores en las décadas anteriores.

Los argumentos sobre las ventajas económicas de la especialización flexible también involucran una generalización estrecha y la evidencia es impresionista. Jones ha insistido en que, en la mayoría de los casos en los que los sistemas de producción avanzada han sido instalados, 'flexibilidad-como-versatilidad, cambiando entre los diferentes tipos de productos, una de dos: o no buscaron o probaron la dificultad de alcanzarlo en la práctica'. Casi toda la literatura existente sobre la producción basada en la computación contiene muchas palabras vacías; una de las más prosaicas es sobre las limitaciones de la flexibilidad, las deficiencias del sistema y los defectos, los problemas de la compatibilidad entre la maquinaria que ha sido instalada en distintos tiempos, y las dificultades de compatibilizar las cambiantes estrategias del producto al equipo potencial. Calculando la compleja evolución de las tecnologías y los sistemas de producción, cualquier polaridad sencilla, ya sea del fordismo y post-fordismo, o de la producción en masa y la especialización flexible- es peligrosamente simplista. Como

Williams argumenta, Piore y Sabel contraponen un modelo de máquinas multitosos/diferenciadas con productos/producción a pequeña escala, en contra de un modelo de máquinas dedicadas/estandarizadas dirigidas a productos/producción a larga escala, sin una evidencia persuasiva de que estas tres dimensiones coinciden típicamente, o que una transformación mayor ha ocurrido. Tal acercamiento, así como la exageración de la flexibilidad de la tecnología microelectrónica, subestima aquello de los sistemas previos de producción: 'había una considerable flexibilidad en el fordismo'. Más aún, la presunción de una simbiosis natural de las máquinas multitosos y trabajo versátil es igualmente cuestionable: un punto que se discute posteriormente en relación a los "nuevos conceptos de la producción".

Un cuarta debilidad del escenario de Piore y Sabel es que el sector manufacturero es tratado como paradigma de la economía en su conjunto. Igualmente fue la 're-emergencia de las habilidades en la producción', tal vez una significativa tendencia dentro de este sector, constituye, en las más avanzadas economías, una menor disminución del empleo. En los bancos, supermercados y oficinas, la introducción de la tecnología microelectrónica está comúnmente asociada con el trabajo rutinario e intenso. Muchas otras ocupaciones e industrias en expansión dependen de la mano de obra barata, sin entrenamiento e insegura, utilizando 'métodos tecnológicamente atrasados'. En este sentido, la 'segunda ruptura industrial' puede significar, literalmente, una creciente polarización de las condiciones de trabajo. En Europa ha venido a ser una costumbre hablar de una 'sociedad dos-tercios, un-tercio'; y Jessop ha sugerido que la división entre "dos naciones" -una mayoría acaudalada y una gran minoría empobrecida- es una creación deliberada de la estrategia del gobierno de Thatcher. Para muchos observadores el libre mercado de bienes, servicios, trabajo y capital, a través de la CE después de 1992 está calculado para extender y reforzar tales divisiones. En los Estados Unidos, Harrison y Bluestone tienen documentado igualmente el incremento de las desigualdades como producto de una política de derecha de los años ochenta. Lipietz escribió elocuentemente sobre la globalización tercermundista de EU, una rápida expansión de los trabajos, los cuales son: mal pagados y sin seguridad social, sus poseedores subsisten sobre la base de bajar el consumo a las clases medias. Un gran número de "sirvientes colectivos" tales como los acomodadores de los estacionamientos, caddies de los golfistas o empleados de los establecimientos de comida rápida, llevan a comparar el repentino alivio económico de la imagen de EU con el Brasil de los años ochenta.

Gorz ha mencionado, dirigiéndose teóricamente a tales tendencias sobre la emergencia de la 'clase servil': 'la sudanización de la sociedad, es la puesta en práctica del modelo colonial dentro de una tierra con corazón de metrópoli. 'El desarrollo de los servicios personales es', argumenta Gorz, solo posible en un contexto de creciente desigualdad social, en el cual una

parte de la población monopoliza las actividades bien remuneradas y obliga a la otra parte a ubicarse dentro del papel de servidores'. Como estos comentarios suponen, la última categoría está compuesta mayoritariamente de trabajadores migrantes y minorías étnicas; los cuales son generalmente mujeres. Tal como lo comentó Jensen en su crítica contra Piore y Sabel: el trabajador es siempre 'él', buscando una estrategia política para 'sus' relaciones laborales en su lugar de trabajo. Todas las mujeres son siempre trabajadores marginales, cuya relación hacia la fuerza de trabajo es temporal, dispar, y muy influenciada por otros aspectos de su propia situación de vida.

La relación entre la organización de la producción en el nivel del lugar de trabajo y la división de la fuerza de trabajo a nivel nacional (y claro está, internacional) es de fundamental importancia para la comprensión de las tendencias actuales, en la interdependencia estructural de la economía y la sociedad. Piore y Sabel proponen una nostálgica concepción de la "democracia terrateniente" como el modelo preferencial de la evolución socioeconómica, y parece implicar 'que la especialización flexible hace posible un retroceso del *laissez-faire* en las políticas macroeconómicas'. Tal imagen del nexo entre el lugar de trabajo y la sociedad es, tanto analíticamente ingenua, como proféticamente inverosímil.

### Los nuevos conceptos de la producción

Debilidades similares son inherentes al punto de vista optimista de Kern y Schumann sobre el fin de la división del trabajo. En su estudio, en el cual relacionan primeramente con el motor, la máquina de herramienta y la industria química, argumentan que la avanzada tecnología no sólo permite, sino también requiere un cambio de la organización del trabajo taylorista. Las innovaciones microelectrónicas, insisten, están empostradas en una concepción cambiada de la racionalización'. Mientras que la reducción de los costos laborales es un objetivo de tal racionalización, también se necesita una transformación del papel del trabajo dentro de la producción. En los sectores duros de la industria está ocurriendo un cambio fundamental de los conceptos de la producción delante de nuestros ojos, una nueva interrelación entre el interés gerencial de desplazar la fuerza de trabajo y economizar el trabajo remanente. Kern y Schumann afirman que 'todas las formas anteriores de la racionalización del capitalismo estuvieron fundadas sobre el principio de que la fuerza laboral era una restricción sobre la producción, lo cual debe ser superado para hacer el proceso productivo lo más automático posible'. La actividad, característica subjetiva del trabajo, fue vista como un factor potencialmente subversivo, que debe ser canalizado y controlado por una organización del trabajo restrictiva'. Pero ahora, cada vez es más frecuente que los empleadores consideren que el potencial productivo inherente de las nuevas tecnologías puede ser más provechoso sólo a través de un principio contrario: alentar el involucramiento activo y subjetivo de los

trabajadores, desarrollando sus propios conocimientos y experiencia y aprovechando éstos para los objetivos de la compañía: 'la eficiencia debe alcanzarse trabajando con las habilidades de los trabajadores, no en contra de la parte de la competencia personal'. El principio de 'la eficiencia a través de la flexibilidad' amoldada en la manufactura de productos diferenciados a través de la maquinaria multiusos se aplica también a la fuerza de trabajo. En la ensambladora de automóviles de alta tecnología, por ejemplo, la nueva ocupación del controlador de línea representa la reprofesionalización del trabajo productivo: lo que una ensambladora modernizada requiere es un trabajador que pueda tomar decisiones acertadas por 'iniciativa' propia, combinando la experiencia tradicional asociada a las distintas destrezas, tales como ajustes y mantenimiento eléctrico. Este tipo de trabajador 'debe inequívocamente poseer ambos, una paga y un *status* de un hombre diestro y cualificado'.

La novedad y la coherencia de los conceptos de producción -como con la especialización flexible- son, sin embargo, cuestionables. En su recuento sobre las formas de racionalización tradicionales, Kern y Schumann aprovechan sin reserva la tesis de Braverman sobre la implacable conducción para reducir y restringir la discreción autónoma del trabajador. A pesar de todo, como una sucesión de críticos han enfatizado, ésta es una interpretación inaceptable y unilateral; mientras que la disponibilidad de independencia del trabajador en el proceso laboral puede ser una fuente que sirva a los objetivos de la gerencia; la transformación de la fuerza laboral en trabajo productivo requiere de una medida de inteligencia 'voluntaria' e iniciativa. Por más de medio siglo, los teóricos administrativos han dado recetas para la resolución de esta contradicción. En la práctica, los gerentes aplican comúnmente una combinación nada sencilla de confianza y obligación, variando a menudo la mezcla para diferentes categorías de empleados, e influenciados por específicas instituciones nacionales y tradiciones. A este respecto, la visión histórica de Kern y Schumann es particularmente curiosa dando a la operación del lugar de trabajo una 'codeterminación' dentro de la industria alemana. Muchos de los observadores pueden también convenir con Lane sobre el significado del 'paradigma destreza': la industria alemana se ha resistido por ser la última en ser penetrada, aunque por supuesto no ha dejado de ser afectada por la estrategia taylorista, en tanto que los empleados británicos han sido más receptivos a las técnicas tayloristas'. Aún más, también en el Reino Unido, 'el desplazamiento del control gerencial hacia el grupo de trabajadores especializados' proporcionó un modelo, por lo menos hasta los años setenta, para un extenso control laboral en la planeación. Como Whipp, comenta en su estudio sobre el control del tiempo de trabajo, 'ésta es la más reciente aparición de una disciplina gerencial claramente definida tiempo/trabajo y el surgimiento de una coexistencia de la estructura de tiempo múltiple... La

'mejor práctica', ejemplo de producción técnica y el tipo de empresa, continúa enfatizando la flexibilidad como una necesidad'.

Si los conceptos antiguos de producción estaban lejos de ser inequívocamente taylorísticos, ¿los nuevos son sin lugar a dudas anti-taylorísticos? Ciertamente hay evidencia de algunas tendencias identificadas por Kern y Sechumann en las industrias 'racionalizadas': formación de nuevos puestos especializados, trabajo en equipo, el inicio de programas sobre 'calidad de la vida laboral'. Pero, ¿qué tan universales son tales desarrollos y cómo se interconectan los distintos elementos? Analíticamente, la noción de los nuevos conceptos de la producción trajo algunos problemas, por la aparente confluencia de un número de distintos elementos los cuales no necesitan formar un patrón coherente. Schienstock ha insistido en la necesidad de distinguir las tendencias del contenido del trabajo y la división del trabajo por un lado, y las estructuras de control y decisión por el otro. En contra Kern y Schumann insisten en que ambas pueden variar independientemente, lo cual permite una variedad de adaptaciones organizacionales hacia la nueva tecnología. 'Enriquecimiento de trabajo' y 'participación del trabajador', pueden ser parte de una estrategia gerencial integrada, pero no necesitan necesariamente estar combinadas. Bader también ha distinguido entre la 'organización' y 'las políticas' del trabajo, e identificó seis dimensiones separadas en donde la racionalización puede proceder, permitiendo una multiplicidad de posibles combinaciones.

Hay además evidencia de que el impacto de la tecnología avanzada en la tecnología del trabajo es complejo y está condicionado por múltiples mediaciones. En algunos casos, las firmas pueden innovar simplemente para alcanzar una 'producción específica y objetivos del mercado' sin intentar la reestructuración del proceso laboral'. En el otro extremo sugiere Shaiken, 'como parte de su respuesta a las presiones competitivas, las corporaciones norteamericanas están buscando utilizar la tecnología y la reorganización de la planta para remover las reservas de la autoridad administrativa conferida a la especialización del trabajador y a la autonomía, a las reglas laborales y a los sindicatos fuertes'. Ellos concluyen que la ausencia de nuevas formas especializadas en las compañías exitosas donde ya son usuarios de tecnología programable en producción en serie, indican que no hay una dinámica inherente sobre esa dirección'. Un caso intermedio es propuesto en el detallado estudio de Bergren sobre la industria automotriz suiza. El sugiere que el taylorismo flexible es la tendencia dominante, lo que está involucrado, argumenta, es una modificación mas que una transformación fundamental de los principios y prácticas tradicionales. Como varios comentaristas han acentuado, 'el trabajo realizado por el nuevo trabajador productivo está lleno de contrastes, el trabajo es especializado y ofrece oportunidades para la regulación autónoma, pero también supone un alto nivel de stress. O como Altmann y Dull proponen, 'la introducción de nuevas tecnologías no lleva a la reducción de la carga de trabajo, sino al contrario, lleva a un cambio de los

factores del stress. En muchos casos en los nuevos tipos de cargas de trabajo, nuevas combinaciones de factores de stress aparecen'. Esto ayuda a explicar las propuestas de Bergen que, aún en los casos más progresistas de la modernización Suiza dos de cada cinco trabajadores declaraban que su empleo era degradante.

Sorprenden las afinidades con el argumento de Nichols y Beynon en su estudio de hace una década sobre las plantas químicas del Reino Unido. 'Para muchos, el trabajo continúa siendo degradante'. Como muchos escritores han argumentado, la tecnología avanzada está a menudo asociada con la polarización de la fuerza de trabajo entre trabajos de relativa responsabilidad que requieren de ser en especial expertos y otros, tal vez la mayoría que son menores y no cualificados. Los reportes de caso de Kern y Shumann son consistentes con tal bifurcación. Como argumenta Dankbaar, en su comentario en torno al debate alemán, al buscar la racionalización tecnológica la dirección puede ser capaz de escoger entre varias opciones alternativas sobre el contenido de la reestructuración laboral y las categorías del trabajo. ¿Qué trabajos son valorados y cuáles degradados socialmente en lugar de tecnológicamente determinados?; y ¿el Consejo obrero o los representantes sindicales que buscan reconciliar el conflicto de intereses entre las diferentes secciones de trabajadores, pueden encontrar difícil articular una respuesta efectiva? ¿Es que la racionalización lleva inevitablemente a la marginalización y desespecialización de cuando menos algunos trabajadores, o pueden tales consecuencias duales ser evitadas? Mahon, en su detallada comparencia nacional sobre tecnologías, mercados laborales y sindicatos tuvo un toque de optimismo cualificador. 'La polarización representa una posibilidad, pero no necesaria consecuencia de la amplia escala de adopción de las nuevas tecnologías'.

El tema de la polarización también surge a nivel macro. A diferencia de Piore y Sabel, Kern y Shumann sí hablan sobre este factor con bastante detalle, dedicándole un capítulo a 'la segmentación, la versión moderna de la polarización'. Los nuevos conceptos de la modernización son relevantes sólo para un grupo: aquél preocupado por el avance tecnológico en los sectores líderes de la industria. Sin embargo, ellos contrastan la situación de otros tres grupos: los desempleados; aquellos dentro de las industrias declinante o amenazada; y aquellos dentro de las industrias avanzadas, quienes son las víctimas de la racionalización tecnológica. Estos últimos que son desplazados o marginalizados son descritos sobre la base de los nuevos conceptos de la producción, como apenas 'convenientes para el trabajo, dadas sus características personales -edad avanzada, falta de cualificaciones polivalentes, a menudo extranjeros y mujeres. Ellos agregan que los beneficiarios del cambio bien pueden mirar a estos grupos de perdedores como una amenaza potencial de su propia seguridad, y usan su fuerza colectiva para reforzar la segmentación del mercado laboral: 'Por tanto el fin

de la división laboral en el corazón de la producción industrial tiende a coincidir con la intensificación de las demarcaciones externas.

Además de la aparente aprobación de la prácticas personales racistas y sexistas, cabe hacer notar que Kern y Schumann proporcionan un mapa no cualitativo o cuantitativo de las víctimas o los perdedores, los cuales son literalmente marginalizados. También es importante mencionar que su recuento se compara con el de Piore y Sabel los cuales en conjunto rechazaban el sector de servicios. Si esto es ligeramente más explícito, para el comportamiento de la economía alemana, dado el continuo centralismo manufacturero, entonces cualquier pretensión de Kern y Schumann de señalar que las tendencias en el trabajo y el empleo en un nivel social es fatalmente débil.

### Teoría de la regulación

La integración teórica de las dinámicas del lugar del trabajo y la sociedad es, al menos en aspiración, la característica central de la escuela de regulación francesa. (Aunque hay diferencias de enfoque y énfasis significativas dentro de este acercamiento, por lo que algunos podrían negar la existencia de una sola 'escuela', las coincidencias son suficientes para justificar la comparación). Superficialmente hay similitudes con el análisis de Piore y Sabel: la mayor parte del siglo veinte, es visto como dominado por el sistema fordista de producción en masa y consumo de masas, obstaculizado eventualmente por la crisis, la cual ha necesitado de una transformación neofordista dentro de la cual la flexibilidad es un elemento clave. No obstante, las diferencias son de mayor importancia.

1. El aparato teórico y conceptual está explícitamente elaborado y sistemáticamente inspirado en la economía política marxista. La novedad es introducir las nociones de 'régimen de acumulación' y 'modo de regulación'. Lo anterior significa la forma dominante en la cual el valor excedente es extraído y el capital acumulado. Aglietta, por ejemplo, acentúa el contraste entre regímenes de acumulación extensivos e intensivos, comparando bruscamente la distinción marxista entre el valor excedente absoluto y el relativo. La transición entre los dos regímenes puede también ser vista en términos del balance relativo entre la producción de medios de producción y las industrias de bienes de consumo (Departamentos I y II del Esquema Marxista). Como Palloix insiste, 'sólo podemos entender el proceso laboral si entendemos la relación entre el sistema productivo y el movimiento del capital'.

2.- Se argumenta que el régimen de acumulación puede ser (provisionalmente) estabilizado sólo a través de un modelo de regulación apropiado. Esto incluye a las instituciones sociales dentro de las cuales se lleva acabo la producción, desde el lugar de trabajo hasta el Estado. De este modo la estructura del capital y las políticas económicas y sociales

gubernamentales -factores externos para el modelo de Piore y Sabel- reciben una mayor atención. En donde también se enfatiza es en las dinámicas de la lucha de clases: la organización y la resistencia del trabajador pueden socavar el modelo de regulación existente y obligar a reemplazarlo, si es que la acumulación es sólo para la subsistencia.

3. Entre los modelos de regulación del taylorismo y el fordismo hay una diferencia mayor. Los cambios técnicos asociados a la producción de masa trajeron consigo el paso mecánico de la línea de ensamble. El ahorro salarial dejó de ser para los empleadores una prioridad central, por tanto la famosa frase de Ford: "cinco dólares por día". El pago relativamente alto y regular de los trabajadores fordistas produjo un círculo virtuoso de demanda de alto consumo. En el periodo de la postguerra, la estabilidad macroeconómica se consolidó con el desarrollo del estado de bienestar keynesiano, y por un convenio institucional, el cual asignó un papel legítimo a los sindicatos tanto dentro de las compañías como en la definición social de las políticas macroeconómicas.

Estos temas y argumentos nodales, le dan a la escuela de la regulación una significativa coherencia. Detrás de esto, sin embargo, son de considerable importancia las diferencias internas. En particular sobre dos cuestiones: la explicación de la crisis del fordismo; y la caracterización de un modo de regulación neofordista. Como Jessop ha argumentado, hay dos ejes principales de diferenciación: el primero es el nivel del análisis, internacional o nacional (o como uno puede añadir, la empresa o el lugar de trabajo); el segundo, es si el énfasis primario está en la producción y en la acumulación o en factores sociales más amplios.

Hay consenso en que el modelo de regulación fordista ha experimentado una crisis (en este punto, los autores que hablan de regulación están de acuerdo con Piore y Sabel). Hay menos unanimidad sobre cuándo comenzó la crisis, y las causas identificadas son numerosas y no siempre consistentes. Lipietz enfatizó: 'aumentaron los costos de capital, por aun menores ganancias en la productividad' que han 'vuelto (vuelven) incompatible la vieja estructura de conexiones y las tasas de ganancia, salarios y seguridad social que existían tiempo atrás'. Recientemente puso énfasis en las dinámicas transnacionales del capitalismo, proponiendo el concepto de 'fordismo global' y analizando la inestabilidad de las instituciones financieras internacionales como la causa de la crisis de la regulación. Otros escritores, sin embargo, se han concentrado sobre los cambios en la tecnología de la producción, las nuevas disposiciones requeridas de la fuerza laboral y las reservas relacionadas con las instituciones de relaciones industriales, las cuales anteriormente contribuyeron a la estabilidad fordista. Unos más, han diagnosticado una creciente relación contradictoria entre el Estado y la acumulación, al señalar que la expansión de los costos del bienestar público amenazan la rentabilidad: un análisis que recuerda las teorías previas de la 'crisis fiscal del Estado'.



Finalmente algunas interpretaciones paralelas hacen una analogía con Piore y Sabel señalando un colapso del mercado de masas. Mientras tal variedad de explicaciones, son en principio potencialmente complementarias, no hay ciertamente una teoría abarcadora de la regulación sobre la crisis del fordismo comparable con aquella de cuando surgió y se consolidó.

Aparentemente sucede lo mismo en relación a la discusión sobre el neo-fordismo. El término en sí mismo refleja un acuerdo -contrario a los escritores que hablan del post-fordismo- en que está ocurriendo una reformulación significativa, pero no un desplazamiento fundamental del modelo de regulación fordista: 'una adaptación... hacia las nuevas condiciones del control laboral, hacia nuevas condiciones de reproducción de la dominación del capital, en relación a las condiciones para la producción del producto excedente'. Por tanto, ¿cuáles son las adaptaciones que están involucradas? Como asegura Clarke 'el concepto del neo-fordismo es nebuloso por decir lo menos'. Palloix discute someramente los cambios en la organización y el control del trabajo. Aglietta también, a pesar del amplísimo rango de su modelo general de regulación, define el neo-fordismo sólo en relación con el proceso del trabajo. La avanzada tecnología, argumenta, cambia desde el principio mecánico de la disciplina laboral fragmentada, por la dirección jerárquica, hasta el principio informal de la organización del trabajo en grupos semiautónomos disciplinados por las reservas directas de la producción en sí'. Más en general, 'el neo-fordismo... brinda una nueva y notable flexibilidad en el proceso de trabajo'. El tema de la flexibilidad ha sido ampliado por otros autores, de este modo Boyer especifica cinco dimensiones del nexo salario/trabajo en las cuales la búsqueda de la flexibilidad es una respuesta a la crisis del fordismo. Estas incluyen la tecnología (dedicada contra máquinas multifuncionales); demarcaciones verticales y jerárquicas dentro de la fuerza de trabajo; la habilidad para contratar y despedir o variar las horas laborales; elasticidad de los salarios a las contingencias del mercado; los costos y las reservas del sistema de seguridad social. Juntas, La búsqueda de la flexibilidad en estas áreas, argumenta, constituye un 'reto general para las instituciones fordistas'. El resultado final, sugiere, es que permanezca abierto. Las tendencias actuales en las relaciones económicas nacionales e internacionales, junto con la adaptabilidad de las respuestas gerenciales pueden, ya sea traer un cambio en el sistema fordista de regulaciones salario/trabajo o llevar al surgimiento de algo un tanto distinto (¿tal vez una fuerza de trabajo doblemente cansada o la especialización flexible?). Otros escritores son menos ansiosos para hacer sus apuestas compensatorias: en concordancia con el entusiasmo de los Nuevos Tiempos, ellos insisten en que la flexibilización (palabra bárbara) es la inevitable expresión del neo-fordismo. El ámbito de acción para el eclecticismo es considerable. La supuesta emergencia de la firma flexible, como una estrategia de dirección paradigmática, intensificación de la segmentación del mercado laboral, políticas de desregulación de los

gobiernos de derecha (y de algunos socialistas), reducción o destitución de las provisiones de asistencia del Estado, exclusión de los sindicatos de los núcleos del poder: pueden ser identificados como componentes del emergente modelo de regulación neo-fordista.

Es evidente que la teoría de regulación es más confiable y coherente como una caracterización del pasado, que como un análisis del presente dejando a un lado los pronósticos del futuro. El acercamiento lleva al surgimiento de dos problemas fundamentales. El primero tiene que ver con el *status* epistemológico de los modelos de regulación: ¿hay generalizaciones empíricas o son modelos ideales típicos? Tomando en cuenta lo anterior, las bases empíricas para el análisis sobre regulación pueden ser cuestionadas. McShane por ejemplo, ha argumentado que: el así llamado contrato social fordista -producción industrial en masa en una repetitiva línea de ensamble, más la demanda del consumo aumentado por los altos salarios, mediados por los sindicatos, operando a través de combativos administradores cerrados- lo cual existió en Inglaterra y en Estados Unidos entre 1941 (cuando Henry Ford I reconoció la UAW en Detroit) y 1972 (cuando Henry Ford II amenazó con cerrar Dagenham por los paros ilegales) fue siempre característico de la organización del capitalismo y de los sindicatos en las democracias liberales de Estados Unidos y de Inglaterra.

Aún en el Reino Unido, como se vio anteriormente, se puede insistir en que el modelo de la producción en masa/consumo en masa, nunca ha sido numéricamente predominante; y algunos escritores han cuestionado qué tanto por sí sólo se puede identificar con el fordismo a los Estados Unidos. Si la respuesta es que el concepto de fordismo involucra un nivel de abstracción no directamente susceptible a la prueba empírica, entonces es necesario explicar con precisión cómo el concepto participa en la explicación histórica y contemporánea (un problema familiar con el análisis del tipo ideal).

Algunos escritores han necesitado tender un puente entre la teoría y la particularidad empírica a través de subdividir los conceptos del taylorismo y del fordismo. Boyer, al referirse a las variaciones dentro de la Comunidad Europea, insiste en que 'es claramente un error argumentar que las relaciones salario/trabajo fordistas pueden solamente tener una configuración'. Lipietz, al abarcar un amplio rango de experiencia internacional, distingue entre 'fordismo central', 'taylorización primitiva' y 'fordismo periférico'. Lo que no está claramente explicado, sin embargo, es qué constituyen tales categorías como variantes de un sólo concepto sobrepujado.

El segundo problema, y tal vez relacionado, tiene que ver con la causa de la interconexión entre el régimen de acumulación y el modelo de regulación. Para algunos escritores ambas están funcionalmente (aunque dinámicamente y contradictoriamente) integradas. Hay una cadena de ligas causales entre una economía de producción en masa/consumo en masa, el proceso de trabajo centrado sobre la masa trabajadora, el desarrollo de sindicatos masivos, el estado de bienestar keynesiano y la concentración

corporativa y macroeconómica. Recíprocamente el eclipse de la producción en masa y el consumo resulta de la propagación de la flexibilidad en el proceso de trabajo, en el mercado laboral, en las relaciones industriales, en el sistema de bienestar social y otros aspectos de las relaciones económicas del Estado. Por lo tanto, 'el acercamiento de la regulación ha tendido a adoptar un modelo estructural funcionalista de etapas sucesivas de integración estructural y desintegración estructural, lo cual ha sido usado como la base de la periodización de las grandes olas de la acumulación capitalista'. Las dificultades del modelo funcionalista son, primero, que no está claro por qué existe una relación causal (al menos en el principio simplista de *post hoc ergo propter hoc*); segundo, que las tan distintas trayectorias nacionales son virtualmente imposibles de explicar de modo creíble; y tercero, que las implicaciones políticas son inevitablemente fatalistas.

No todos los escritores de la regulación comparten este acercamiento. Lipietz ha hablado en contra de 'el funcionalismo pesimista' insistiendo que 'los resultados no deben ser confundidos con las causas de su existencia: que un cuerpo de regulaciones parciales, las cuales 'forman un sistema' no es igual a un sistema 'abierto'. Las diferentes trayectorias nacionales indican que los resultados pueden ser moldeados (formados) por una elección social y una lucha social. Por ello la conclusión de Clark: 'los modelos de regulación' son mejor entendidos como formas institucionales de la lucha de clases'. Aún más, esto sirve (como tal vez Clark intenta) para disolver todo el aparato conceptual de la teoría de regulación dentro de una elaborada metáfora. Uno puede concluir, por ejemplo, que los siete estudios nacionales reunidos por Boyer ofrecen, más bien, interpretaciones de las tendencias de los años ochenta sobre las relaciones industriales convencionales, y carece del lenguaje sobre la regulación. Entonces, ¿cuál es el valor de la teoría de regulación? Como Salvati ha comentado, ésta puede servir como un marco de sensibilización para sugerir preguntas para una investigación comparativa, pero en muy poco contribuye a dar respuestas.

### Contrato y *status*

Otros más estrechamente comprometidos intentan interpretar la cambiante relación entre producción y sociedad con las teorías de Weber y Durkheim. Un punto de análisis es la fundación social de las relaciones contractuales estables, un tema explorado tanto en términos de cultura como de estructura. Esto implica una perspectiva diferente de la escuela de regulación. Un importante punto de referencia es el sistema japonés de relaciones industriales visto como un 'paradigma organizacional alternativo' al 'fordismo', el cual es considerado ampliamente tanto por académicos como por los directivos de los Estados Unidos y Europa.

El título de Dore Flexible Rigidities es sólo superficialmente paradójico, pero es empíricamente imposible para la flexibilidad total dentro

de la organización o en el sistema. Para que ocurra una acción e interacción propositiva debe haber algunos reglamentos estructurales relativamente estables: en otras palabras, rigidez. Por lo tanto, como Streek insiste, 'rigidez y flexibilidad no son excluyentes mutuamente...para ganar flexibilidad por un lado, uno necesita crear reglas rígidas en el otro...por lo tanto cuando hablamos de rigidez y flexibilidad siempre hablamos de la combinación de ambas'.

El tema central de Dore es que un sistema de institucionalización de compromisos a largo plazo en las relaciones japonesas entre empleadores y trabajadores y entre consumidores y distribuidores, crea normas de confianza y obligación mutua. La confianza y la cooperación motivadas por el sistema del capitalismo organizado, argumenta Dore, han hecho, particularmente, que los japoneses deseen adaptarse rápidamente a las cambiantes demandas y oportunidades; la fuente de un grado inusual de dinamismo económico es una configuración particular de la rigidez. Este análisis tiene obvias afinidades con el argumento de Durkheim sobre que una sociedad con un alto grado de 'solidaridad orgánica' -de normas sociales que regulan las relaciones contractuales- es probable que goce de una actuación favorable de la economía.

Sobre estos argumentos, Dore ha distinguido entre sistemas de orientación de mercado y orientación de la organización. Las relaciones del empleo basadas en el principio de 'contratación y despido' son probablemente para provocar el resentimiento y la resistencia del trabajador; un sistema que ofrezca mayor seguridad laboral es probablemente más 'extra-eficiente' (x-efficiency) como Leibenstein lo ha llamado. En este sentido él sugiere que la industria japonesa -alguna vez vista como un caso desviado, condicionado históricamente, podría eventualmente aproximarse al modelo económico occidental racional- ahora, se ha convertido en un punto de referencia para las concepciones occidentales sobre la dirección de recursos humanos. Aún más, la reorientación de la organización, asegura, es sólo selectivamente disponible como una opción: 'una firma que garantice seguridad laboral podría probablemente dudar sobre la expansión que garantiza también demasiados trabajadores nuevos'. Por lo tanto, la polarización entre el núcleo y la periferia junto con las líneas descritas -prescritas en el modelo de la firma flexible- es para Dore una inevitable analogía del sistema japonés: 'la inseguridad de los trabajadores temporales es el precio que se paga por la seguridad de la cual disfrutaban los trabajadores permanentes'.

El alto grado del dualismo del mercado laboral, que es también continuamente enfatizado en los estudios sobre las relaciones industriales japonesas, lleva a dar evaluaciones del sistema sobreentusiastas, en por lo menos tres aspectos. Primero, los puntos enfatizados en el contexto del análisis de Piore-Sabel y Kern-Shumann, que es necesario repetir: cualquier relación que se concentre predominantemente o exclusivamente en el tema

del empleo manufacturero está inevitablemente distorsionada. Un plano adecuado del sistema de relaciones industriales necesitará darle el peso adecuado a los otros sectores de la economía valorando, por ejemplo, la extensión de los bajos salarios, la inseguridad, la exclusión de los beneficios sociales, la discriminación sexual y otras formas de discriminación. Una segunda, y consecuentemente interrogante, surge en relación con la imagen consensual y cooperativa de las relaciones en los lugares de trabajo. Si las relaciones del empleo en las firmas nucleares son caracterizadas por un alto grado de interdependencia, esta interdependencia es altamente asimétrica. La segmentación del mercado laboral quita la opción 'de salida' de los núcleos de empleados, e individualiza el sistema de recompensas, inhibiendo el desarrollo de la 'voz' de la colectividad trabajadora en la planta en la negociación del orden, lo cual facilita ampliamente que los directivos intervengan en el proceso laboral. Una posible explicación de la adaptabilidad del trabajador puede, por tanto, dar una adecuada atención al balance del poder (y tal vez del miedo) así como de la confianza y el compromiso; el paralelo de Durkheim viene a ser 'la forzada división del trabajo'. El tercer problema es la relación entre las valoraciones del nivel micro y macro. Si hay escepticismo en relación con el grado de compromiso normativo del núcleo de trabajadores hacia las relaciones de flexibilidad funcional dentro de la firma, la credibilidad tiene muchas mayores dificultades dentro de la sociedad en su conjunto. La noción de 'relaciones industriales decentes y moderadas' no parece abarcar a aquellos que 'llegan al precio' a los segmentos más adelantados de la fuerza laboral. ¿Cómo es que este problema se conecta con la orientación social organizada de la economía japonesa? El argumento de Bruno es particularmente acertado: los intentos de las compañías de aumentar la flexibilidad interna a través de estrategias dualísticas 'significa una redistribución de los rígidos reglamentos mas que una ganancia neta sobre la flexibilidad... desde un punto de vista sistemático... por tanto, estamos construyendo macrorígideces mientras perseguimos microflexibilidades'.

Con todo, para regresar a la anterior pregunta: ¿es evitable tal vez el dualismo? Para Streeck la respuesta es por lo menos potencialmente positiva: 'la pretendida disyuntiva de la equidad y eficiencia' no puede darse por sentada. La desorganización social asociada con el dualismo emprendedor (particularmente, si se desarrolla en naciones con una fuerte tradición de equidad social) puede no conducir a la eficiencia económica. Un sistema de reglas impuestas externamente a los empleadores por los gobiernos o por los sindicatos, mientras limita sus estrategias inmediatas de mercado laboral, puede servir a sus propios intereses. 'El capitalismo es demasiado importante para dejarse en manos de los capitalistas: un argumento que permanece de Durkheim es que 'un contrato no es suficiente sobre sí mismo, pero es posible sólo gracias a la regulación del contrato, el cual es originariamente social'. Un modelo de regulación económica socialdemócrata más que una

'japonización del sistema' es para Streeck la ruta más promisoría para un alto rendimiento económico, por lo menos en las sociedades europeas. Aún más, Streeck insiste que las 'nuevas formas de desarrollo de las relaciones industriales, si es que va a haber alguna, deben empezar en la firma individual y no como un proyecto político colectivo'. En este nivel Streeck también diagnostica la flexibilidad como *leit motif* de las relaciones industriales se han integrado al conjunto de las estrategias de negocios, las cuales están dominadas por el problema de manejar un grado de incertidumbre sin precedente de la economía, lo que deriva en la necesidad de ajustarse al ambiente del mercado rápida y continuamente, transformación que parece ser mucho más turbulenta que en el pasado'. La flexibilidad, continúa, puede tomar diferentes formas; y explora las alternativas (que parece se sobreponen, pero que no coinciden con la distinción entre flexibilidad numérica, salarial y funcional) a la luz del contraste entre el *status* y el contrato en las relaciones de empleo. En un análisis que se asemeja a la contraposición de Dore sobre el mercado y la organización, él presenta el desarrollo de las relaciones industriales como la formulación y la imposición de la competencia de los derechos sociales en el empleo. 'Los derechos de *status* han sobreimpuesto un elemento de estabilidad en las relaciones del empleo que de otra manera sería exclusivamente contractual y comercial', por lo tanto, altamente volátil'. Tal vez como un producto desinteresado, este proceso le ha sumado legitimidad a la dominación capitalista en el trabajo. Pero, si los derechos de los trabajadores han llegado a ser crecientemente codificados, sus obligaciones permanecen esencialmente en el contrato laboral en sí. Esta asimetría, continúa, da la posibilidad de que surjan rispideces, las cuales son inaceptables para los empleadores en un clima de inestabilidad económica. Entonces, surge una elección entre una 'estrategia neoliberal', que incluye un ataque sobre los derechos estatutarios del trabajador y una reafirmación de los principios de mercado; o una 'cooperativa reestructuración de la flexibilidad', la cual involucra el desarrollo de una estructura complementaria de las obligaciones y estatutos del trabajador. Una estrategia dualística que se aplica selectivamente es una posibilidad, pero no es inevitable. Mucho depende, él sugiere, del grado de consenso entre la dirección y los empleados, sobre el producto de la compañía, la tecnología y el proceso laboral; de la fuerza de la organización sindical; y de las estrategias hacia la flexibilidad que los sindicatos adopten por sí mismos. Y concluye que es posible que sindicatos fuertes e imaginativos puedan colaborar con los directivos en las formas de adaptación flexible, las cuales no desafían los intereses de los empleados, aunque rediman, a través de acciones industriales y políticas, las socialmente intolerables avenidas del cambio estructural'.

Este escenario puede llamarse la 'alemanización' de las relaciones industriales, puede no ser por el hecho de que el dualismo -por ejemplo, en términos de las inequidades de género y el *status* secundario de los



trabajadores migrantes- está profundamente atincherado en la estructura del empleo de la República Federal. Es importante destacar que Streeck comparte la conocida tendencia dirigida al mercado laboral desde la perspectiva del sector manufacturero; ¿qué tan lejos puede su análisis y pronóstico ser generalizado más allá de lo que Kern y Shumann llamaron la Kernsektoren de la economía alemana? y aun aquí hay dudas. ¿El *status* en el empleo es una redistribución sencilla de los respectivos derechos de los trabajadores y empleadores como Streeck sugiere? Ambos, la regulación estatutaria y el contrato colectivo comúnmente están sustentados tanto en las ventajas relativas de los diferentes grupos dentro del mercado laboral como en los derechos de los trabajadores en contra de los empleadores. La mayoría de la jurisprudencia industrial, demuestra Streeck, sí especifica las obligaciones de los empleados así como sus derechos. Por otra parte, el desarrollo de 'el reglamento de ley' en las relaciones laborales, aunque ciertamente, obligando al ejercicio arbitrario del derecho de los directivos para contratar y despedir, puede ser visto como un reforzamiento del derecho general de los empleadores para disciplinar y despedir. ¿Por qué entonces, los *status* considerados son vistos como rigideces por los empleadores? Tal vez las razones son tanto ideológicas como materiales. Tal vez, también la relación entre las estrategias políticas e industriales y los proyectos, requieren de una mayor elucidación de lo que los pronunciamientos de Delphic de Streeck pueden proporcionar.

#### **Hacia una conclusión: Ideologías y opciones**

No hay necesidad de trabajar el punto acerca de que la flexibilidad es un concepto elástico -o tal vez flexible-. Es 'fundamentalmente ambiguo', 'un término genérico multiforme y particularmente ambiguo'; 'el uso de la palabra...tiende a confundir algunos aspectos separados'; 'La primera característica del debate actual es su extrema confusión'; 'Si existe algún acuerdo éste es que el término no puede ser definido inequívocamente y que cubre dimensiones que son tan diferentes de una u otra forma para justificar el uso de una sola palabra'.

Esto es en parte porque el término comúnmente sirve más como un slogan retórico que como un instrumento analítico. El lenguaje de la flexibilidad 'tiene una profunda carga valorativa: fuera del campo de los principios morales, la flexibilidad es algo invariablemente bueno y la rigidez, mala'. Como se ha argumentado, la idea de la flexibilidad absoluta es imposible, es un absurdo: explícita o implícitamente el debate está más bien centrado en el nivel y la distribución de la regularidad y variabilidad. Para definir algunas regulaciones sociales como rigideces (antes que en áreas de incertidumbre) se impone una evaluación particular para hablar de una distribución de opciones y restricciones, y por lo tanto proponer una estructura particular del poder social. De este modo, el tema **no es rigidez**

contra flexibilidad sino ¿qué tipo de rigidez? Y en términos de política, qué reglas y acuerdos institucionales deben sostenerse, cuáles alterarse o abandonarse y qué nuevas rigideces establecerse? Aquí la dimensión ideológica es de crucial importancia para tener una influencia sobre el discurso de la flexibilidad, debe considerarse quién gana o pierde con un grupo particular de arreglos institucionales, y qué intereses pueden beneficiarse o sufrir una alteración.

El concepto de la flexibilidad ha venido a ser, entonces, como un fetiche ideológico. Dadas las bases convencionales en el proceso de producción ideológica, reforzado en los años ochenta por la retórica de la 'economía emprendedora' difícilmente sorprende el que 'la noción de flexibilidad dentro del contexto del Reino Unido es sinónimo de la idea de que el trabajo ha sido flexible a los intereses del capital'. Internacionalmente como ha demostrado Barkin, la noción de la rigidez y las distorsiones en el mercado laboral proveen las bases para un ataque sobre las regulaciones -sobre pagos mínimos, tiempo trabajado y seguridad laboral- las cuales son logros a largo plazo de los empleados y los esfuerzos sociales para proteger a los trabajadores de la arbitrariedad, y de las acciones antisociales dentro de las empresas... El propósito básico es transferir los costos humanos y sociales de la empresa a los empleados y la comunidad'. Por tanto, el discurso de la flexibilidad, a menudo unilateral y tal vez intencionalmente mal entendido, pretende caracterizar lo que puede describirse mejor como una constelación específica de opciones, ventajas para los empleadores, entre diferentes tipos y patrones de rigidez.

¿Podemos concluir que el debate sobre la flexibilidad es sólo una cuestión de mistificación ideológica y sobresimplificación académica? Esto puede ser muy sencillo. Aunque hay un significado real debajo del sonido y la furia. Podemos volver a la famosa caracterización de la sociedad capitalista de Marx: 'una constante revolución de la producción, disturbios sociales ininterrumpidos, agitación e incertidumbre interminable...Todo lo sólido se desvanece en el aire'. Por tanto, para regresar a nuestra discusión inicial sobre la periodización histórica, la identificación, la continuidad y el proceso de separación: la historia del capitalismo ha sido marcada por fases de grandes o menores 'incertidumbres y agitaciones'. Los análisis en términos tanto de los ciclos a corto plazo como a largo plazo son, por supuesto, conocidos. En contra de los antecedentes de una concepción de histórica disyuntiva, el debate de la flexibilidad ha venido a ser más comprensible.

Desde 1945 hasta los años 70's, las avanzadas sociedades capitalistas (y en particular aquellas de la Europa Occidental) experimentaron una fase de expansión económica sostenida. La noción del fordismo apunta hacia algunas de las razones de esta estabilidad excepcional, aunque entre las causas que también deben ser enfatizadas está el crecimiento de 'la economía permanente de las armas': Una fuerte intención para absolver los crecientes niveles de productividad (aunque eventualmente en parte por el

desbalance internacional en el gasto militar, lo cual es por sí mismo una forma de inestabilidad). La duración de la estabilidad económica de la postguerra alentó una estabilización paralela de las instituciones sociales en la economía en general y del mercado laboral en particular, consolidando una estructura integral de organización y regulación. (Las relaciones causales fueron tal vez el reverso de aquellas propuestas por los teóricos de la regulación) finalmente, el orden económico de la postguerra sucumbió a la crisis, debido a razones que no requieren mayor explicación. Un ataque sobre las diferentes versiones de la 'estabilidad de la postguerra' y el desafío hacia formas de compromisos de clase, fueron consecuencias predecibles que repercutieron en una coyuntura distinta. 'Disturbios ininterrumpidos de todas las condiciones sociales': Un equivalente más elegante de la noción de la flexibilización.

Más aún, las múltiples fuentes de la inestabilidad en las relaciones económicas nacionales e internacionales plantean una fase sostenida de disturbios y rompimientos. Por tanto la flexibilización no es simplemente un proceso único de remoción de un grupo de rigideces atrincheradas, sino que también significa adaptar las instituciones y las expectativas a la certeza de la incertidumbre; de reasumir la visión original de Marx del dinamismo capitalista. El significado del debate sobre la flexibilidad contemporánea enfatiza sobre sus posibles implicaciones dinámicas: 'Cambios a las regulaciones institucionales, culturales y otras prácticas y regulaciones sociales y económicas que permanentemente incrementen la capacidad de respuesta al cambio'. Como argumenta Streek: la experiencia particular de los años ochenta parece haber motivado el surgimiento de una amplia expectación compartida acerca de que las fuertes turbulencias y las incertidumbres pueden llegar a ser una característica permanente de la vida económica para un futuro previsible. Esto por sí sólo puede explicar el por qué para muchos empleadores la flexibilidad se ha vuelto, de una capacidad para dominar un grupo limitado de problemas concretos de ajuste, a un valor por sí mismo --una permanente propiedad de las organizaciones económicas que es vista, casi por su propio bien, como una situación en la cual la adaptación parece, sobre todo, consistir en un incremento de la capacidad de adaptación en general. Y para reiterar, esta 'capacidad general' descansa sobre una particular e inequitativa distribución de costos y riesgos. Sin embargo, la adaptabilidad --como la flexibilidad en general-- no puede ser totalmente multidimensional. Con mayores o menores grados de cálculos estratégicos, los directivos y los gobiernos seleccionan prioridades identificando y desmantelando las rigideces. Estas opciones estratégicas son, en cambio, condicionadas por las instituciones y las tradiciones, las cuales varían de acuerdo con el contexto nacional. La flexibilización selectiva, puede generar nuevas trabas para restringir las direcciones del dinamismo futuro. No hay un mejor modo para la adaptabilidad; aquí, como con las estrategias de dirección en general, es tal vez una cuestión de 'rutas diferentes

para fracasos parciales'. Para aquellos, alarmados por algunas de las implicaciones del fetichismo de la flexibilidad, ésta es una razón para el optimismo cualificado. Mientras que el asalto sobre las rigideces es una inevitable consecuencia de un período de crisis, la salida de ninguna manera está predeterminada; esto último puede ser influenciado por las estrategias, las luchas e incluso por la imaginación de los afectados. ¿Puede la ideología de la flexibilización por sí misma ser cambiada por la demanda de que 'la gente puede disfrutar mayormente la flexibilidad sobre su vida laboral?' ¿Esta oportunidad puede ser tomada para retar aquellas rigideces sociales, económicas y políticas que no son la fuente principal de la agenda de la flexibilización? Ni la complacencia ni el fatalismo es apropiado. Pero, por lo menos, la crisis es a la vez amenaza y oportunidad.

**Resumen:**

El autor reflexiona acerca del fin del trabajo, específicamente debate con las teorías que hablan de nuevos modelos de producción y las critica.

**Abstract:**

Author reflect about the end of the work, specifically debate with theories about new models of production.

**Richard Hyman:**

Profesor de la Universidad de Warwick en Inglaterra.

## ¿Hacia donde va el trabajo humano?

*Enrique de la Garza y Marcia Campillo*

Hacia la década de los cincuenta, Friedmann, uno de los padres de la Sociología del Trabajo, se preguntaba hacia dónde iba el trabajo humano. La respuesta más común en ese momento era optimista frente a las primeras formas de la automatización de los procesos productivos y sus supuestos efectos enriquecedores y liberadores del trabajo, del control patronal de los tiempos y los movimientos, así como de las rutinas enajenantes del taylorismo (Blauner, 1964; Mallet, 1972). Otra vertiente optimista acerca del futuro de las relaciones laborales, estaba representada por las escuelas dominantes de las relaciones industriales que, ante la institucionalización de los sindicatos y de una parte del conflicto interclasista a través del desarrollo de la negociación colectiva y del Estado Social, creyeron que se iniciaba una etapa de estabilidad capitalista, con distribución equitativa del ingreso y seguridad social que alejaba definitivamente los fantasmas marxistas de la revolución anticapitalista (Kerr, y Dunlop, 1962; Goldthorpe, 1989; Dunlop, 1958). Pero a la institucionalización del movimiento obrero en Europa le siguió desde fines de los sesenta un período de ascenso de la lucha de clases, de cuestionamiento de los sistemas de relaciones de trabajo y de los sindicatos como organizaciones asimiladas al capitalismo (Pizzorno, et al, 1978). El obrerismo hacia nuevamente irrupción como movimiento de los trabajadores desde abajo no amenazados por el desempleo ni por el hambre en Europa occidental, sino decididos a ganar el control de las condiciones de trabajo (Negri, 1978). En esta medida, las visiones optimistas acerca del futuro del trabajo humano fueron en gran medida substituidas por las tesis de Braverman acerca de la tendencia en el capitalismo a la pérdida de control del obrero sobre su trabajo, como condición objetiva para cumplir su función de explotación (Braverman, 1974). Al mismo tiempo, las tesis obreristas, menos estructuralistas que las de Braverman, abrieron la posibilidad teórica de revertir el control capitalista sobre el proceso de trabajo a través de la lucha política al interior de las fábricas (Panzieri, 1978). El obrerismo y las luchas de los trabajadores desde fines de los sesenta y primera mitad de los setenta no condujeron a la revolución, sino paradójicamente, hacia una mayor institucionalización e influencia de los sindicatos en esa década con respecto

de las políticas económicas de los estados a través de pactos neocorporativos (Regini, 1990).

Hasta los años setenta fue ampliamente reconocida la centralidad del trabajo como campo estructurador de las otras relaciones sociales y de las subjetividades, y estas consideraciones no se presentaban solamente en la tradición marxista. Con el ascenso de las luchas obreras desde fines de los sesenta hasta mediados de los setenta, los temas más importantes de la investigación laboral estaban relacionados con el movimiento obrero (explicación de sus ciclos, causas de la movilización, explicación del inmovilismo sindical frente a las irrupciones de los trabajadores); un tema importante fue también el del control sobre el proceso de trabajo, en especial la crítica del taylorismo fordismo; adicionalmente el de la migración del campo a la ciudad (Hyman, 1996). Es en este período cuando surgió el concepto de sujeto obrero, diferente a clase obrera, como articulación entre estructuras, subjetividades y acciones colectivas (De la Garza, 1992). La paradoja neocorporativa, en parte resultado no deseado de las movilizaciones obreras de la primera mitad de los setenta, volcó el interés de los estudiosos hacia el tema de las relaciones entre sindicatos y Estado en los estados keynesianos, desde el enfoque de la ciencia política (Schmitter, 1992).

Sin embargo, a partir de 1980 se inició un proceso de nuevo tipo en las relaciones capital trabajo, con profundas implicaciones para los mercados y procesos laborales, así como para las organizaciones de los actores productivos y de éstas con los Estados. Las transformaciones del mundo del trabajo, pero sobre todo de las relaciones entre organizaciones obreras, empresariales y el Estado han influido en forma importante el ánimo de los intelectuales, en sus evaluaciones con respecto del trabajo humano, su futuro, su importancia, así como de los actores colectivos de la producción (Edwards, 1992).

La derrota obrera frente al neoliberalismo, así como la reestructuración productiva desde los ochenta con la flexibilidad y descentralización de las relaciones laborales a nivel de empresa, cambió los énfasis de la investigación laboral hacia la fragmentación de los mercados de trabajo, el cambio tecnológico y de organización del trabajo. Como consecuencias de las transformaciones anteriores se emprendió la investigación de la crisis de los sindicatos.

Esta es la primera gran línea de las reflexiones actuales sobre el futuro del trabajo. Es una línea que no ha decaído en importancia a pesar de los cambios temáticos que ha sufrido en tiempos relativamente cortos. Sus ámbitos específicos son las transformaciones en los lugares de trabajo y la fragmentación de sus mercados en un contexto de deregulación y globalización. En esta línea hay una dinámica recreación de teorías (regulacionismo, especialización flexible, neoschumpeterianismo, "lean production", toyotismo, nuevos conceptos de producción, modernización

reflexiva, etc.) que no tiene en su eje la preocupación de los setenta acerca del surgimiento de sujetos colectivos del trabajo, sino el cambio en las estructuras productivas y de los mercados de trabajo. En esta perspectiva sigue siendo una preocupación central plantearse hacia dónde va el trabajo humano y las posiciones se dividen en dos extremas:

Por un lado, como en los cincuenta, las optimistas ven un papel liberador en las nuevas tecnologías y sobre todo en las formas actuales de organización del trabajo. Impulsadas estas formas por la crisis del taylorismo-fordismo y la necesidad de que logre el capital un consenso participativo y legítimo en los procesos de trabajo como condición para aumentar productividad, calidad y vencer en mercados desregulados y globalizados (Amin, 1994).

Por el otro lado, los que ponen el acento en las tendencias precarizantes, polarizadoras e intensificadoras del trabajo. Se trata, en otras palabras y por un lado, de la perspectiva de fin de la lucha de clases frente a la lucha entre empresas por ganar en el mercado, y, por otro, del potencial surgimiento de conflictos de nuevo tipo entre el capital y el trabajo, de nuevas formas de su conflicto estructurado.

Pero hay otro ámbito de la polémica acerca del futuro del trabajo que ha preocupado sobre todo a los intelectuales que fueron marxistas o que tuvieron al marxismo como interlocutor (por ejemplo Touraine, 1988): el de la centralidad del trabajo en la estructuración de las otras relaciones sociales y, en particular, de la capacidad de la clase obrera de tornarse en sujeto colectivo portador de un proyecto alternativo anticapitalista (Habermas, 1984). Esta polémica se entrecruza con la anterior, pero tiene alcances teóricos más amplios que el mundo del trabajo, desde el momento en que teorías más abstractas como las de la postmodernidad (Lyotard, 1984), de elección racional (Elster, 1990) o de competencia comunicativa (Habermas, 1984) están implicadas en la discusión. Analizaremos brevemente estas dos vertientes acerca del futuro del trabajo humano.

### La polémica acerca de la reestructuración productiva

Esta polémica concierne principalmente a economistas institucionales, sociólogos y especialistas en administración de empresas y relaciones industriales. Sus teorías no tienen la pretensión en nivel de abstracción de aquellas que hablan del fin de la sociedad del trabajo, aunque hay influencias recíprocas entre ellas. A su interior estas teorías presentan diferencias, las hay centradas en el proceso productivo, otras en el mercado de trabajo. En algunas de las primeras el proceso productivo es sólo uno de los niveles importantes del funcionamiento de un régimen de acumulación, que no sería sino la articulación entre producción y consumo. Esta articulación, estable por períodos, no se lograría de manera espontánea como en los neoclásicos, sino a través de instituciones de regulación que conforman el modo de

regulación. Las más abarquantas, como es la regulacionista (Aglietta, 1979; Boyer, 1989; Lipietz, 1985; Coriat, 1979), tienen un nivel semejante al de las antiguas teorías de la CEPAL con conceptos que comprenden aspectos parecidos al de modelo de desarrollo. Pero también hay diferencias importantes, la más común es que estas teorías tienen un eje central en los procesos productivos y éstos no aparecen como en las antiguas teorías del desarrollo solamente en su aspecto económico macro y sectorial, sino específicamente en cuanto a las condiciones materiales y relaciones laborales que hacen posible ciertos resultados económicos.

La teoría regulacionista, es posiblemente la más abaricante de las nuevas concepciones acerca de la reestructuración productiva, desde el momento en que el proceso de producción es sólo un momento del régimen de acumulación y éste se relaciona con un modo de regulación. Además, esta teoría es la que reformuló los conceptos claves de taylorismo y fordismo. Estos tenían previamente un contenido al nivel del proceso de producción en la tradición de la sociología del trabajo, pero los regulacionistas lo volvieron régimen de acumulación con sus respectivos Modos de Regulación y en esta medida le añadieron consideraciones más amplias del sistema de relaciones industriales y de los pactos entre Estado, sindicatos y empresarios. De esta manera el fordismo, como régimen de acumulación no sería solamente un tipo de proceso de trabajo, sino la articulación entre producción y consumo de masas. Su crisis se debería, en tanto proceso de producción, a sus limitaciones para incrementar la productividad (límites de la organización del trabajo altamente segmentada, estandarizada y sin involucramiento de los trabajadores); pero también se debería a los límites de la relación salarial que la caracterizó, así como de las instituciones reguladoras del uso de la fuerza de trabajo y de la reproducción de los trabajadores, en tanto permitieron en los setenta que los salarios crecieran más que la productividad. La visión de futuro de esta teoría se enmarca dentro del diagnóstico de la crisis de productividad al nivel del proceso de trabajo (crisis de la organización laboral y de relaciones de trabajo rígidas), como al nivel macrosocial de las instituciones del sistema de relaciones industriales (negociación colectiva, seguridad social, neocorporativismo). El futuro por tanto es el de la flexibilidad del trabajo, pero una flexibilidad que puede implicar trabajo más integrado y creativo, negociado, con ganancias de control por los trabajadores (Lipietz, 1988).

Hay que hacer notar que el evolucionismo en el marco del regulacionismo se ve mitigado por la consideración de que en esta transición hay varios modos de regulación competitivos (por ejemplo el neotaylorista, el toyotista, el kalmariano y persistirían en el tercer mundo taylorismo y fordismo). Además de que la articulación entre producción y consumo no encuentra todavía sus instituciones reguladoras de plazo mediano. Sin embargo, se deja entrever que, dentro de la confusión entre modos de regulación alternativos en la coyuntura, es la flexibilidad concertada la que

encuentra mayores probabilidades de convertirse en el modo de regulación de la nueva etapa del capitalismo. Esto porque según los supuestos derivados de la explicación de la crisis del taylorismo fordismo, la rigidez sería indeseable para la productividad y la simple desregulación de mercados y procesos de trabajo tampoco aseguraría el salto productivo sin consensos. Sin embargo, esta anticipación del futuro entre lo probable y lo deseable por los regulacionistas encuentra límites en sus propios supuestos metodológicos. Por un lado, esta teoría no deja de ser estructuralista: son las presiones del mercado las que resuelven la permanencia de las empresas en función de productividad y calidad; esta productividad y calidad presiona a su vez hacia la transformación flexible y negociada. Es cierto que los actores toman decisiones y que éstos pueden no captar adecuadamente las señales de mercado y sociales. En esta medida pueden optar por soluciones diversas, pero no todas ellas son viables en el mediano plazo por las razones anotadas. De esta manera, queriendo escapar del evolucionismo éste aparece por la puerta trasera de lo viable en función de estructuras. En otras palabras, sujetos y conflictos sí alteran las formas, pero en la prueba y el error se imponen aquellas anticipadas por las exigencias estructurales. En esta medida, la derrota obrera por el neoliberalismo queda reducida a incidentes frente al reacomodo de las estructuras con sus nuevas exigencias (Boyer y Frayssenet, 1995).

Para los neoschumpeterianos (Perez y Ominami, 1985; Dosi, 1988) lo central de la reestructuración actual es la innovación tecnológica dura, sintetizada en la idea de que hay una tercera revolución tecnológica caracterizada por la introducción de la microelectrónica, la biotecnología, los nuevos materiales y/o fuentes de energía en los procesos productivos, circulatorios y de consumo. En esta teoría el marco institucional también tiene gran importancia pero es visto principalmente vinculado con el proceso que va de la invención científica básica a la innovación tecnológica y de ésta a la inversión productiva. La crisis es caracterizada como de la base técnico material (tecnologías genéticas) y de sus instituciones del período capitalista anterior. Frente a esta crisis la alternativa es la aplicación de las nuevas tecnologías de manera extensiva, sin embargo faltarían las instituciones capaces de fomentar la invención, la difusión y la inversión en nuevas tecnologías. En otras palabras, el futuro del trabajo es el de la aplicación de tecnologías informatizadas de manera amplia con sus consecuencias laborales y subjetivas para el trabajo. Esta teoría ha puesto menor atención que los regulacionistas en el problema de cómo el salto productivo puede compaginarse con un incremento en la demanda agregada. Asimismo, tiene dificultades para definir períodos tecnológicos generales y hay una ausencia de análisis de instituciones y prácticas más allá de las directamente relacionadas con la innovación tecnológica.

La tercera gran teoría del Postfordismo es la de la especialización flexible y a partir de ésta nace el interés por los encadenamientos productivos



como ventaja comparativa (Piore y Sabel, 1990). En sus formulaciones originales, la especialización flexible también supuso que se había llegado al fin de la producción en masa estándar, pero basándose en que se debía al cambio en las preferencias de los consumidores, es decir, al paso de una economía de productores a otra de consumidores, al cambio frecuente de presentación y de producto, a la producción en pequeños lotes. La articulación entre tecnología reprogramable barata y pequeña y mediana empresa daba la clave a Piore y Sabel para acuñar la utopía de la pequeña producción competitiva frente a las grandes corporaciones. Se trataba también de la emergencia de un nuevo artesanado de las PyMES, polivalente, flexible, con poder de decisión en el proceso de trabajo, con relaciones cordiales con sus pequeños patrones. A lo anterior se agregó la posibilidad de que las PyMES formaran tejidos densos de empresas en territorios pequeños, con relaciones de solidaridad e instituciones locales de apoyo a estas empresas que dieran ventajas competitivas con relación a las grandes. Es decir, el futuro del trabajo humano para esta teoría no era sino la del nuevo artesanado laborando en pequeñas y medianas empresas, de alta calidad y competitividad y conformando redes sociales y entre empresas en ambientes locales. Sin embargo, la teoría de la especialización flexible no logró comprobar, fuera de argumentos lógicos basados en el supuesto tránsito hacia la producción en pequeños lotes y ciertos ejemplos en Italia, Alemania o USA, que hubiera una decadencia de la gran corporación, sobre todo que ésta fuera menos innovadora por su gigantismo que las PyMES. En particular la producción en masa no tendió a desaparecer e incluso alimenta a la producción por lotes a través de insumos o componentes; además, la producción por lotes dirigida a sectores de ingreso medio y alto no asegura el crecimiento del producto a nivel internacional; y, sobre todo, oculta que buena parte del éxito o permanencia en el mercado de las PyMES se debe a que funcionan como subcontratistas con peores salarios y condiciones de trabajo que las grandes.

Teorías emparentadas con las del postfordismo son las de las nuevas segmentacionistas del mercado de trabajo (Edwards y Gordon, 1982; Piore, 1985). Se originaron antes que las postfordistas en crítica a los neoclásicos y su idea de un sólo mercado de trabajo guiado por el encuentro entre oferta y demanda de trabajo, con sus supuestos de plena movilidad y decisiones racionales entre los oferentes y demandantes de trabajo. Frente a los neoclásicos, los segmentacionistas consideraron que no había una sola racionalidad en el mercado de trabajo y que podían imaginarse dos o más segmentos que tenían sus barreras para el flujo de trabajadores entre éstos. Frente a la reestructuración productiva actual, las teorías segmentacionistas acuñaron modelos tipo centro periferia para diferenciar a los trabajadores de los departamentos centrales de empresa de alta tecnología con condiciones salariales, de trabajo, seguridad en el empleo y calificación muy diferentes a los de los departamentos periféricos, es decir de mercados internos de trabajo

diferenciados; además de las segmentaciones por género, etnia, de los migrantes, o las tradicionales entre las industrias modernas y atrasadas. En este camino la globalización fue pensada como articulación entre desiguales, en donde el éxito del conjunto se explicaría no sólo por la eficiencia de las empresas de altas tecnologías, sino también por sus articulaciones productivas con las de otros niveles, sin que exista la tendencia hacia la homogeneización sino a profundizar las diferencias.

Por otra parte, las investigaciones más recientes tienden a cuestionar la idea de segmentos en el mercado de trabajo y a considerar que el flujo de trabajadores entre empresas heterogéneas es más fluido, manteniéndose la heterogeneidad entre estas. Una polémica adicional, iniciada en el tercer mundo pero trasladada al primero es si puede hablarse de un sector informal, como si fuera un segmento del mercado de trabajo en alto crecimiento, o bien si los éxitos del sector formal tienen que ver con sus articulaciones con el informal (Lagos y Tokman, 1985). Esta polémica se extiende a la idea de trabajo precario, no necesariamente informal, considerando también la gran ambigüedad en el concepto de informalidad (Cortés, 1990).

Sin duda que las teorías sobre la reestructuración productiva y de los mercados de trabajo dan pie a algunas de las grandes polémicas del momento, en las que el futuro del trabajo humano es uno de los temas centrales. Pero a diferencia del gran grupo de teorías que analizaremos más adelante, éstas no parten de que el trabajo ha dejado de ser importante en la sociedad capitalista sino que se transforma y se trata de investigar cuáles son sus tendencias.

En general las teorías del postfordismo tienden a ser optimistas acerca del futuro del trabajo humano, sin negar que se trata de un proceso con grandes contradicciones y actores que se equivocan frecuentemente. Sin embargo, están animadas por una visión de futuro que no implica el fin de la sociedad del trabajo, sino su transformación en actividad enriquecedora y desalienante, además de imaginar una sociedad en la que las diferencias capital trabajo no son las centrales para definir los futuros conflictos. Frente a estas visiones optimistas se han erigido múltiples objeciones teóricas y empíricas:

¿Las tendencias acerca del futuro del trabajo están determinadas por el mercado o éstas dependen también de las acciones de los sujetos y de contextos locales, como instituciones y culturas que nunca serán homogéneas internacionalmente? En particular se cuestiona si el taylorismo fordismo ha llegado a su fin (Wood, 1987); si el toyotismo no es sino un modelo ideal aún en Japón (Wood, 1993); si el éxito japonés puede deducirse solamente de formas abstractas de organización del trabajo o es necesario introducir en la explicación las instituciones japonesas no reproducibles en otros contextos (Wood, 1991); si las relaciones laborales han cambiado tanto hacia la flexibilidad o si la flexibilidad extremista es incompatible con la eficiencia productiva (Pollert, 1988); si existe el postfordismo aún en los

países desarrollados e incluso si el fordismo era en la práctica sinónimo de rigidez; qué tanto el taylorismo fordismo sirve para caracterizar toda una etapa capitalista o si solamente se aplicó en ciertos procesos y departamentos (Smith, 1994); si son pertinentes las visiones funcionalistas que piensan que los nuevos modelos productivos requieren de determinadas tecnologías, formas de organización, relaciones laborales y calificaciones (Wood, 1989). En contraposición, otros plantean que sea cual sea la forma de producción el capital no puede reducir a cero la incertidumbre en el proceso de trabajo y con ello se impone una negociación cotidiana del orden (Edwards, 1986), que en esta incertidumbre pueden aflorar intereses y semantizaciones diferentes acerca de las reglas y desencadenarse el conflicto (Burawoy, 1985). En esta medida el management no podría tener la clave del futuro de la producción de una manera total, con lo que podrían darse consecuencias inesperadas de las estrategias empresariales (Hyman, 1987). Estas consecuencias inesperadas apuntan en contra de todo evolucionismo y estructuralismo en las formas de producción.

Claro está que entre el determinismo estructuralista y la contingencia de lo local puede replantearse el problema de cuál es el espacio de posibilidades para la acción en la coyuntura, delimitada por posiciones polares pero definible en concreto en el juego entre estructuras, subjetividades y acciones. Es decir, no puede haber una sola tendencia porque el futuro no está totalmente anticipado por las estructuras y las mismas tendencias, aún como espacio de posibilidades, pueden tener virajes (De la Garza, 1996). Por lo pronto el futuro del mundo del trabajo se inscribe dentro de dos parámetros que pueden también cambiar en el futuro: la globalización de la economía y la producción y el neoliberalismo. En este contexto las presiones del mercado sobre las empresas para ganar en competitividad son superiores al pasado, además, los Estados siguen políticas de apoyo a dichas empresas con inducción de la flexibilidad del mercado laboral y de la descentralización en las relaciones laborales con debilitamiento de los sindicatos. Ante presiones semejantes del mercado no hay una sola estrategia empresarial de reestructuración del trabajo y de las relaciones laborales. Por un lado están un reducido número de empresas que han emprendido reestructuraciones tecnológicas, organizacionales o flexibilizaciones del trabajo. Sólo en una parte de éstas se cumple la recalificación de la fuerza de trabajo, con actividades más integradas y creativas. En la otra parte la opción organizacional se ha orientado a mantener la separación entre obreros poco calificados y los técnicos con funciones ampliadas y nuevas calificaciones. Tanto en unas como en otras los lugares de trabajo se convierten en espacios de negociación, luchas potenciales y conflictos por la definición de las incertidumbres que ahora portan las nuevas tecnologías y formas de organización del trabajo.

Pero hay otras estrategias empresariales actuales que se mueven más en los parámetros del taylorismo fordismo. En éstas es el control gerencial

sobre el trabajo y su intensificación la base de su competitividad. La potencialidad del conflicto en estos lugares puede ser mas intenso y violento que en el primer sector. Junto a estos dos sectores de empresas se encuentra el mundo heterogéneo de los micronegocios, unos con alta tecnología y la mayoría en condiciones muy tradicionales de operación. Estos micronegocios no tienden de manera absoluta a ser desplazados por las grandes empresas. A veces se articulan como subcontratistas que proporcionan bienes y servicios a los grandes establecimientos, o bien ocupan un papel importante en la reproducción de la población al proporcionar servicios baratos. De cualquier forma es aventurado afirmar que haya tendencias hacia la convergencia internacional de las formas de producción y del trabajo. La reestructuración productiva internacional se presenta con extensas heterogeneidades que no pueden ser vistas como simples retrasos en el desarrollo, sino como articulaciones productivas o reproductivas con intercambios desiguales entre los avanzados y los atrasados y en donde el éxito global no se explica sólo por los sectores modernos. Además esta articulación entre desiguales de manera directa o indirecta tiene cada vez más caracteres internacionales. La diversidad de las formas de trabajo más que la convergencia parece un futuro posible. El surgimiento de nuevos contenidos del conflicto, la balcanización del mismo frente a las grandes diferencias en las formas de trabajar plantean el problema de la posibilidad o no de movimientos sociales que partan del trabajo hacia la sociedad y el Estado. Este aspecto lo trataremos en el siguiente apartado porque está íntimamente conectado con la polémica acerca del fin de la sociedad del trabajo.

### El fin de la sociedad del trabajo

Las teorías del fin de la sociedad del trabajo no son equiparables a las de la reestructuración productiva porque para éstas últimas más que preocuparse de la pérdida de importancia del trabajo se trata de investigar sus tendencias de transformación. En cambio, el fin de la sociedad del trabajo significa el término de las relaciones de trabajo (especialmente capital trabajo) como campo estructurante de las otras relaciones sociales; es el fin del mundo del trabajo como espacio central de acción de los trabajadores; y es el fin de la clase obrera como potencial opositora a la sociedad del capital y como portadora de proyectos colectivos globales alternativos.

Las tesis sobre el *adiós al proletariado* empezaron antes de la reestructuración productiva y de los mercados de trabajo actuales. Se empezaron a formular desde los años sesenta en relación con la institucionalización de la clase obrera y sus organizaciones (Touraine, 1970), todavía en un período de auge del capitalismo; también en relación con el gran crecimiento de los servicios con respecto de la industria (primeras tesis de la tercerización). En este contexto, Gortz formuló a fines de los setenta sus *adiós al proletariado* (Gortz, 1980). Sin embargo, el adiós a los obreros por



parte de Gortz no tenía el carácter catastrofista que adquirirá con Offe y con los postmodernos. Para Gortz el fin del proletariado no es sino el programa de lucha en contra del trabajo, posibilitado por lo que en su momento se veía como salto tecnológico que permitiría generar los bienes y servicios necesarios para la subsistencia y aumentar substancialmente el tiempo libre. Gortz va en contra de la concepción marxista de que el hombre es en esencia trabajo y que la revolución anticapitalista no es para abolir el trabajo en sí mismo sino el trabajo enajenado. Por el contrario, para Gortz se trata de la abolición de todo trabajo en aras de lo que denomina actividades autónomas, de trabajar menos para vivir más. Para ello hay que combatir la producción para el mercado en beneficio de la producción autónoma basada en la cooperación voluntaria. Las nuevas tecnologías posibilitarían la reducción del tiempo de trabajo heterónimo en beneficio del tiempo libre. Por tanto la demanda central para el futuro no debe ser "trabajo para todos" sino "no trabajo"; para Gortz la consigna tampoco debe ser el control obrero sobre el trabajo ni la autogestión. Impulsando la lucha por la abolición del trabajo no puede estar el proletariado sino la "no clase", aquellos individuos que no se identifican por relaciones de producción sino por su deseo de ser libres del trabajo. Esta no clase no puede ser sino heterogénea, refractaria a la organización, a los programas, a ser representada. Como puede verse de los planteamientos de Gortz no hay una idea, como se planteará posteriormente, de que el fin de la sociedad del trabajo es efecto espontáneo del capitalismo, sino parte de una estrategia política, algo por lo que hay que luchar. Las visiones catastrofistas acerca del movimiento proletario todavía no estaban claras y los ecos del obrerismo hacían abrigar esperanzas de revolucionar al capitalismo, aunque fuese hacia la sociedad del no trabajo. Sin duda que las esperanzas de Gortz fueron extremadamente optimistas acerca del futuro del trabajo como no trabajo. El neoliberalismo y la reestructuración productiva no apuntaron hacia la abolición ni el rechazo al trabajo sino hacia la polarización, la precarización, el desempleo estructural, la marginación de los sindicatos y el surgimiento de nuevos movimientos sociales cuya demanda no fue el no trabajo. Es decir, se han impuesto nuevas formas de trabajo y el tiempo libre no se ha incrementado. No hay tal movimiento de la no clase.

En los albores de los ochenta Offe (1985) retomó y actualizó algunas de las tesis de Gortz precisando los fenómenos que tendían a terminar con la sociedad del trabajo: el cambio en la estructura de la clase obrera, indicada en el cambio en calificaciones, salarios, condiciones de trabajo, intensidad del trabajo, formas de comunicación; la segmentación de los mercados de trabajo entre cuellos blancos y azules, grandes y pequeñas empresas, sector secundario y terciario; pero, sobre todo, la fragmentación de los mundos de vida de los trabajadores y la mayor importancia de los mundos del no trabajo en la conformación de subjetividades e identidades, mundos del no trabajo desclasados o interclasistas, como por ejemplo los del consumo de masas o el ocio; se trataría también del fin de la ética protestante del trabajo frente al

placer del consumo. Sin duda que las tesis de Offe fueron de transición entre las teorías anteriores del fin del proletariado y las actuales apoyadas en resultados de la reestructuración productiva. En esta medida algunos de sus argumentos resultan obsoletos a la luz de las polémicas más actuales:

a). En las polémicas sobre reestructuración productiva, descentralización de las relaciones laborales al nivel de empresa, o descentralización de la producción entre subcontratistas no es equivalente a fragmentación productiva, significa más bien articulación diferente pero precisa a través de los sistemas justo a tiempo.

b). El fin de la ética del trabajo y su sustitución por el hedonismo del consumo es una atrasada tesis de los años setenta, más relacionada con el carácter instrumental del trabajo taylorista que no implica involucramiento de los trabajadores con los fines de la productividad y la calidad. La polémica actualizada es si se está generando un ética confuciana del trabajo con nuevas identidades entre trabajador y empresa, que señale la base del éxito japonés. En otras palabras, si el toyotismo significa una nueva ética del trabajo de mayor intensidad que la ética protestante de los primeros siglos del capitalismo.

c). La desarticulación de los mundos de vida del trabajador y el relegamiento del mundo del trabajo, como generador de subjetividades e identidades, es cuestionado por las concepciones toyotistas que ven a la empresa como articuladora del mundo del trabajo con el del no trabajo, tratando de involucrar a la familia y el espacio de reproducción no laboral con el laboral, para crear una identidad que más que laboral es de empresa.

d). El fin de la centralidad del trabajo entre los mundos de vida sería el fin de las identidades colectivas del trabajo. A esto se contraponen las políticas empresariales modernas de creación de identidad colectiva a nivel de empresa y para la empresa.

La teoría de Offe de mundos de vida desarticulados como igual a identidades fragmentadas es muy estática y estructuralista. Las concepciones empresariales toyotistas aparecen más ricas y dinámicas en el sentido no de creer en un determinismo de lo desarticulado sino en pensar a la identidad como construcción social. En esta medida no se parte de que el mundo de la empresa y el de la familia están de por sí articulados sino que voluntariamente pueden y llegan a articularse. Por supuesto que las teorías gerenciales toyotistas no poseen la profundidad teórica ni el nivel de abstracción de las de Offe, Touraine o Habermas, pero de manera práctica tiene una visión más activa acerca de la subjetividad y la identidad que las segundas.

Es decir, acerca de la relación entre estructuras, subjetividades y acciones hay muchos puntos de vista teóricos, pero de manera muy general podríamos clasificarlos en dos grandes posiciones: por un lado los que plantean una relación estática entre estructuras y subjetividades, estas concepciones tienen que ver con el estructuralismo y con el holismo. Una

modalidad de esta subjetividad "determinada por" es la que se encuentra implícita en las teorías de elección racional, para las cuales la subjetividad esta predefinida en el modelo ideal de acción, es decir es una subjetividad individualista y posesiva, con capacidad de optimización, con cognición de las opciones y sus resultados. La otra alternativa es la de una subjetividad dinámica, sólo parcialmente determinada por estructuras, no totalmente estructurada, con incoherencias, discontinuidades y contradicciones. De esta manera, configuración subjetiva para dar sentido a la situación concreta, no sería sino la capacidad de combinar elementos valorativos, cognitivos, del sentimiento, estéticos en una forma de razonamiento que adquiere en parte forma discursiva. La identidad dinámica lo sería para ciertos espacios de acción como forma de la subjetividad en tanto sentimiento de pertenencia colectiva. Signos compartidos, memoria, mitos, estilo de vida, lenguaje y comportamientos que en extremo pueden llegar a identificar amigos y enemigos o adherirse a un proyecto más o menos amplio de cambio social (De la Garza, 1995).

El cambio en la subjetividad y la identidad tiene que ver con la transformación de espacios de acción. Estos cambios pueden ser moleculares, en la cotidianeidad, en el largo plazo en tanto asimilaciones moleculares de cogniciones, valoraciones, sentimientos, ideas de belleza o formas de razonamiento que pueden conducir a pequeñas rupturas, rejerarquizaciones o resemantizaciones. Pero a veces los cambios subjetivos o de identidad pueden ser bruscos. Estos están relacionados con experiencias impactantes extraordinarias frente a los cuales las rutinas de formación de configuraciones subjetivas se pueden mostrar impotentes. Un tipo de espacio de acción en los que estos cambios de subjetividades o identidades pueden darse de manera brusca es la participación en movimientos sociales con sus experiencias inéditas que dejan campo para la invención, las asimilaciones rápidas de elementos y la comunicación de experiencias actuales o anteriores de manera más fluida. El problema adicional es si el cambio en la experiencia de trabajo puede ser importante todavía en la reconfiguración de subjetividades e identidades y si la no articulación previa entre mundos de vida es un obstáculo absoluto para la formación de identidades más amplias que lo productivo. En primer lugar, la heterogeneidad de los trabajadores por ocupaciones, procesos productivos, formas de organización o relaciones laborales no es ninguna novedad, lo que cambian ahora son las formas. En segundo lugar, la heterogeneidad de siempre de la clase obrera no fue antes un obstáculo absoluto para la formación de movimientos obreros amplios como aquellos de corte socialista o comunista. El problema es si las nuevas heterogeneidades entre obreros y sus mundos no articulados ahora si son un obstáculo absoluto para la identidad colectiva. No parece haber argumentos teóricos convincentes en contra, salvo que se adopte una posición muy estática y estructuralista con respecto de la identidad. Si se acepta por el contrario que en parte las identidades pueden ser construidas

voluntariamente, también pueden argüirse aspectos estructurales de otro nivel que le sirvan de fundamento: las nuevas formas de organización del trabajo no eliminan la subordinación de los obreros al comando del capital y la razón de la ganancia puede entrar en contradicción con los intereses de los trabajadores (el conflicto estructurado de Edwards). Es dudoso que la hegemonía del capital con las nuevas formas de organización del trabajo llegue a resolver el conflicto estructurado, aquel que viene de la distinción abstracta entre trabajo y fuerza de trabajo, de que lo que se compra es una fuerza de trabajo durante cierto tiempo y no la cantidad de trabajo a obtener. Para las ciencias concretas del trabajo sigue siendo un problema en qué medida las transformaciones laborales impactan valores y comportamientos y, en este último caso, cuándo se debe al cambio de valores o a la aceptación de un poder superior que los impone. Un enfoque psicológico social lo observa a través del concepto de socialización. O'Brien asegura que la socialización continúa en la vida adulta y con los cambios ocupacionales vienen cambios profundos en la personalidad (Hartley, 1992).

Lo más específico de las teorías actuales sobre el fin de la sociedad del trabajo, en particular de la pérdida de centralidad de la clase obrera y sus organizaciones en las transformaciones sociales, va en contra de la posibilidad de constitución de identidades amplias que partan del trabajo y por ende de la acción colectiva obrera extensa. Los argumentos del fin de la sociedad del trabajo puede resumirse de la siguiente manera:

1). Hay ruptura de identidades por la heterogeneidad de intereses entre los trabajadores. Esta no identidad de intereses es analizada en varios niveles

a). Por el cambio en la estructura de la economía y de las ocupaciones. La formulación más general y antigua es la de la tercerización en menoscabo del desarrollo de la industria. En forma más actual se habla de la extensión en especial de los servicios precarios con los "nuevos sirvientes", sirvientes serviles frente al cliente o al amo; de la extensión de los trabajadores de cuello blanco frente a los cuellos azules; del crecimiento del empleo de mujeres, del de los técnicos y, en particular, de las ocupaciones vinculadas con las tecnologías informáticas. Estos cambios ocupacionales traerían como consecuencia un cambio de valores y actitudes, en particular el poco interés por adherirse a los sindicatos y el individualismo. Habría que anotar la contradicción en la argumentación de Offe, que por un lado acepta como causa de la decadencia sindical el cambio en la estructura ocupacional y por el otro lado afirma que el mundo del trabajo es poco importante en la generación de subjetividades.

b). La ruptura de identidades de clase se debería más a la exitosa estrategia del management para descentralizar las relaciones laborales y flexibilizarlas, propiciando, por un lado, la identidad con la empresa y no con la clase y por el otro la salidas individualistas. Este argumento es de un sentido muy diferente al primero, porque supone que de una lucha hubo

quien impuso condiciones y los otros las aceptaron, se adaptaron con cambio o sin cambio en identidad.

c). La derrota obrera es en un sentido más amplio que el nivel de la empresa e implica la transformación del Estado hacia el neoliberalismo con afectación de los sistemas de relaciones industriales y los pactos neocorporativos. Se trata de la pérdida de influencia de los sindicatos en el diseño de políticas macro como resultado de una derrota en favor del capital.

d). La pérdida de identidad colectiva obrera se debe principalmente a un cambio cultural global, no el de la empresa en particular, ni de las relaciones de fuerza en el Estado, sino la individualización social que venía de tiempo atrás y que sólo ahora alcanza a la clase obrera.

En apoyo de las tesis anteriores se han esgrimido datos empíricos diversos. Por un lado la caída en la tasa de sindicalización en casi todos los países desarrollados. Sin embargo, la sindicalización a nivel internacional siempre fue muy dispersa y la fortaleza de los sindicatos no se correlacionó con su capacidad de afiliación (Baglioni, 1987). Actualmente, si bien los datos globales muestran caída en afiliación sindical, hay países en los que aumenta como en Suecia y Dinamarca. Un fenómeno complementario que hay que apuntar es que la decadencia en afiliación en países como Francia y España se da con un aumento en las votaciones para comités de fábrica, que son estructuras paralelas a las sindicales de representación en el lugar de trabajo (Fairbrother, 1989; Visser, 1992). En cuanto a las huelgas hay una declinación global desde mediados de los setenta (cuando terminó al oleada obrerista). Algunos afirman que la disputa obrero patronal ahora se mueve hacia el lugar de trabajo sin llegar necesariamente a la huelga, pero con una visión muy diferente de la simple integración toyotista de los intereses obrero patronales.

Las negociaciones colectivas se han transformado sobre todo en aquellos casos en que eran centralizadas nacionalmente. Esta transformación si bien reconoce más casos de descentralización y flexibilización muestra una gran diversidad por países. A nivel nacional, excepto en España y Portugal, las negociaciones colectivas no han cesado del todo, aunque se combinan a nivel de empresa; la descentralización a nivel de empresa también reconoce varios niveles, siendo las de Italia y de Inglaterra los mayores. Sin embargo, la negociación colectiva en cualquiera de sus formas no ha disminuido en Europa: en Suecia, Bélgica y Dinamarca sigue en niveles semejantes a los de antes de la reestructuración; en España y Francia ahora se ha vuelto más institucionalizada; en Italia ha aumentado y sólo en Inglaterra ha decaído. Es decir, la negociación colectiva no ha terminado pero se ha tensado por las presiones empresariales de descentralizar y desregular. Para lograrlo el management ha seguido varias vías: los cambios constitucionales, las formas consultivas con los sindicatos y las desregulaciones unilaterales. Habría que agregar que las estrategias gerenciales de hacer partícipes a los sindicatos en los cambios flexibilizantes son todavía escasos en Europa y en algunos países

no existen, y que la inducción de la flexibilidad sin sindicato no tiene tampoco la extensión imaginada por otros. En cuanto a los contenidos de la contratación colectiva ésta no ha cambiado mucho en Alemania, Suecia e Italia; han perdido los sindicatos en Inglaterra y Dinamarca; más aún en Holanda y Bélgica; han ganado los sindicatos en Francia y se han mantenido con pérdidas y ganancias en España y Portugal.

El problema de la descentralización en las relaciones laborales también varía mucho por país. Suiza y Austria permanecen sin descentralización, en Italia la negociación articulada por rama y a nivel de empresa continúa pero ahora institucionalizada; en Alemania e Italia hay moderada descentralización manteniendo la negociación por coaliciones productivas; Inglaterra es el único caso europeo de descentralización neoliberal amplia. Otro tanto se puede decir de la evolución de los pactos neocorporativos: en Holanda y Suecia se han debilitado, en Italia han perdido y ganado, en Austria, Irlanda y Portugal se han fortalecido (Baglioni y Crouch, 1990; Hyman, 1996; Ferner y Hyman, 1995).

En cuanto a la tercerización en el mundo desarrollado, no en todos los países ha declinado la industria. Dice Castells (1994) que más bien hay dos trayectorias, aquella como la Alemania y Japón hacia servicios avanzados manteniendo una industria poderosa; y la de Inglaterra y Estados Unidos con decadencia industrial, manteniendo servicios tradicionales e incrementado los avanzados.

Existe la idea de que la riqueza social ahora depende más de la creación de conocimientos que de bienes, con el incremento de las ocupaciones con alto contenido de conocimiento e información. Esta tesis se complementa con la idea de crecimiento en la empresa de las ocupaciones de management, ingenieriles y técnicas. Lo anterior no se constata en los casos de Alemania y de Japón, que por otra parte mantienen una estructura industrial sólida.

El crecimiento de los trabajadores de cuello blanco es muy dispar por país y en Europa el autoempleo no ha aumentado, dándose una correlación negativa entre autoempleo con ingreso y jornadas de trabajo, además de estar muy concentrado en restaurantes, comercio y hoteles. En este sector si hay una fuerte presencia femenina. Además su evolución por países es muy dispar: aumenta en Bélgica, Irlanda, Italia, Holanda e Inglaterra; no ha cambiado en Francia, Alemania y Luxemburgo; y ha disminuido en Dinamarca y Portugal.

En América Latina la heterogeneidad y dudas acerca del impacto de las estructuras ocupacionales sobre identidades y acciones colectivas también aparece de la información empírica. El trabajo asalariado en la PEA en la mayoría de los países de la región sigue siendo el más elevado; la presencia de técnicos y trabajadores de oficinas no es tan importante, en cambio si hay una tendencia hacia la feminización; el trabajo industrial con relación al asalariado en general sigue manteniendo su proporción histórica, así como la

de los trabajadores en los departamentos de producción. La reestructuración productiva en la región es una realidad pero se presenta polarizada entre una minoría de empresas modernizadas y una mayoría que no ha hecho cambios. Además, el perfil de la fuerza de trabajo involucrada en las empresas modernas de manera masiva no tiene las características de alta calificación y alto salario. Las estrategias empresariales de flexibilización unilateral no se han traducido en mejoras laborales para los trabajadores, lo que hace suponer que la identidad hacia la empresa es frágil o se trata de una aceptación de una situación de hecho en espera de mejores momentos.

El cambio realmente profundo en la estructura del mercado de trabajo en América Latina es hacia el empleo informal, en el que predominan los empleos precarios, bajo salario y calificación, inestabilidad en el empleo y concentrado en servicios o industrias tradicionales. Este sector si es importante en América Latina, pero muy alejado de la idea de pequeño empresario emprendedor que se realiza en su propio negocio.

Teóricamente, los argumentos del fin de la sociedad del trabajo también pueden ser criticados. Por un lado el obrero típico en decadencia (obrero fabril, hombre estable en el trabajo y sindicalizado) es una ficción inventada a posteriori por los críticos del marxismo como Touraine. En todo caso este tipo de obrero de la gran industria pesada siempre fue una minoría o su peso dependió del país. No siempre fue a la vanguardia de las luchas obreras ya que, durante largos años, fueron los trabajadores de los ferrocarriles o los electricistas. Posteriormente, cuando en los sesenta era evidente el crecimiento de los servicios, una parte de la oleada de luchas de fines de esa década implico una "tercerización de los conflictos" a través de las huelgas de los trabajadores de los bancos, de los teléfonos, la educación, la seguridad social, los empleados de los ministerios y el transporte. Detrás de la idea de que la tercerización equivale al alejamiento de los trabajadores de los sindicatos hay una primera confusión teórica en cuanto el carácter de bolsa de desperdicio clasista del sector servicios con respecto de la industria y la agricultura. Se supone que en los servicios no hay producción material de bienes, pero lo anterior no tiene una implicación clara para la conciencia obrera. Por otro lado, dese el punto de vista de la generación de plusvalor, en la teoría de Marx habría servicios generadores de plusvalía como los transportes en tanto prolongación de procesos productivos y otros propios de la circulación, que de cualquier forma implicarían explotación de los trabajadores. Además, no sería relevante desde el punto de vista de la plusvalía generada el que la producción fuera material o inmaterial. En cuanto a los procesos de trabajo hay servicios que no se diferencian de los procesos fabriles (por ejemplo reparar un central telefónica no difiere de reparar un equipo fabril microelectrónico) en cuanto a organización del trabajo, tecnologías, relaciones laborales o calificaciones. Otros son más parecidos a los procesos artesanales en los que la producción se realiza con equipo o herramientas sencillas y las características del producto dependen

de las habilidades del trabajador. Posiblemente una diferencia mayor se encuentre entre los servicios que implican en el momento de producirse una interacción cara a cara con el usuario, como en los educativos o el trabajo con usuarios en oficinas. En otras palabras, la supuesta informatización de la sociedad no es el obstáculo para la acción colectiva sino las dimensiones de las empresas, sean de servicios o industriales que dificultan el aglutinamiento obrero. En estos micronegocios con trabajo asalariado no significa que la explotación desaparezca, puede suceder lo contrario y las soluciones no deben plantearse por la vía de la descentralización sino de la legislación que proteja estándares sociales y laborales.

Otro tanto puede decirse del crecimiento de los cuellos blancos, técnicos y mujeres dentro de los asalariados. Su crecimiento como veíamos es disparate por país. Entre ellos hay diferencias importantes como quienes ocupan puestos importantes de dirección y los oficinistas quienes pueden tener salarios peores que los obreros y cargas más intensas de trabajo.

En cuanto a la estrategia del management como explicación de la desarticulación de la conciencia obrera puede tener fundamento en aquellos sectores minoritarios reestructurados. Sin embargo en el plazo mediano las nuevas formas de organización, la flexibilidad o la descentralización de las relaciones laborales dejan espacios importantes de incertidumbre que los actores de manera cotidiana o a través de negociaciones mas amplias y formales tendrán que llenar. En este tenor, la descentralización no necesariamente será negativa para la acción obrera frente a estructuras centralizadas anteriores muy burocratizadas e inmovilizantes. La flexibilidad en las relaciones laborales y las nuevas formas de organización del trabajo, más que traducirse de una manera tajante en el triunfo total del management sobre las prácticas y la conciencia obreras, lo que hacen es abrir nuevas incertidumbres y dar un sentido novedoso a la negociación del orden. Además de que la nueva organización se combina con precariedades e intensidades altas en el trabajo que pueden ser el terreno de una nueva conflictividad centrada en este terreno. En esta medida la experiencia practica de la flexibilidad es que se da con unilateralidad pero a la vez con negociación, dependiendo de instituciones y tradiciones previas. Al respecto, en Europa no se puede hablar de decadencia de los comités de empresa, aunque ellos de por si tampoco garantizan autonomía con respecto del management (Bastone, 1977; Hyman, 1979). Pueden ser utilizados en forma subordinada por las gerencias, o ser meramente consultivos, aunque también participar en las decisiones con autonomía. Es decir, la disminución del interés obrero hacia el lugar de trabajo como consecuencia de las estrategias de "bassismo" empresarial tampoco garantizan la democratización, aunque pueden presentar potencialidades en este sentido. En todo caso se trata de un campo de lucha que no nace ahora pero que adquiere importancia capital frente a las estrategias de competitividad.



En relación con el advenimiento del neoliberalismo, éste tendió a debilitar los pactos neocorporativos, aunque en forma desigual por país como hemos visto. Una sociedad reducida al mercado es inviable porque la política no puede reducirse a la economía, ni los hombres son actores puramente racionales. El neoliberalismo extremista se ha traducido en polarizaciones productivas y de los trabajadores, además de que no resuelve el problema de la demanda agregada al creer que ésta se ajusta automáticamente. Si el mercado internacional se ha convertido en un campo de batalla es precisamente porque lo que unos ganan otros lo pierden y el crecimiento sigue lento. En espacial en los países subdesarrollados el neoliberalismo ha creado una nueva *situación social*, como llamaban los europeos a los estragos de la revolución industrial, con tremendos sobresaltos en las economías y una masa creciente de empleos precarios. Frente a esta situación social las organizaciones obreras junto a los movimientos sociales y políticos pueden intentar generar e imponer políticamente una idea diferente de desarrollo con garantías sociales para todos.

Finalmente, Lipset (1986) recientemente ha puesto el acento en la explicación culturalista acerca de la crisis de los sindicatos, considerando que el individualismo era propio de la cultura norteamericana a diferencia de la Europea y que éste se ha acentuado con las transformaciones productivas y sociales. Es cierto que la conciencia colectiva se mueve dentro de parámetros culturales históricos, pero éstos no son sino parámetros para configuraciones que son construidas socialmente y no están totalmente dadas.

En otras palabras, ¿Cuál puede ser la base material y las fuentes culturales de una solidaridad social futura, considerando que nueva *situación social*/creada por el neoliberalismo induce a la polarización con precariedad para muchos y satisfacción con incertidumbre para el resto? Está en las raíces de la tradición socialista occidental la idea de igualdad y de justicia social. Esta herencia debe ser rescatada en nuevos términos que no eliminen la diferencia pero que reconozcan que no todos parten de las mismas condiciones para competir.

¿En esta posible conformación de una solidaridad de nuevo tipo cuál es papel de la que viene del trabajo? La vida laboral es importante para la mayoría de la población mundial, aunque ahora se presente con formas nuevas. Además, los límites entre mundo del trabajo y el extralaboral han sido también construidos socialmente. En el mundo antiguo lo laboral se entremezcla con lo religioso y lo político. Fue la sociedad burguesa que pretendió separarlo por esferas, la del propietario y la del ciudadano. Pero las relaciones sociales son caleidoscópicas, totalidades económicas, políticas y culturales que pueden ser enfatizadas más en un sentido que en el otro pero no consideradas esferas naturales separadas. Así, en el capitalismo lo laboral ha pasado de estar centrado en la fábrica a los servicios, del obrero al conjunto de categorías ocupacionales, del proceso de trabajo a la trayectoria laboral, de la producción a la reproducción a través de las *dobles jornadas* y

las estrategias de sobrevivencia, de la empresa al los sistemas de relaciones industriales, de la fuerza de trabajo como capital variable al movimiento obrero autónomo.

Las consideraciones anteriores habrán de repercutir sobre los futuros movimientos obreros y sus organizaciones. Por un lado tendrán que atender el espacio productivo de una manera minuciosa, emplazados por las estrategias gerenciales de competitividad, y en esa medida serán organizaciones obreras de la producción. A la vez no pueden dejar de ser de la circulación frente a la flexibilidad numérica y el trabajo precario. Asimismo, estarán presionadas para convertirse en movimientos sociales que traten de articular lo desarticulado de la reproducción, el medio ambiente y el consumo. Sin olvidar que muchas de las regulaciones laborales, aunque con nuevos contenidos, tendrán que dirimirse en el nivel del Estado y esto los puede convertir nuevamente en movimientos políticos. En síntesis, los nuevos espacios para la acción de los sujetos que vengan del trabajo, remiten hacia la acción múltiple y posiblemente hacia la diversidad de formas organizativas. La acción múltiple implica que la acción obrera no queda restringida a cualquiera de los niveles mencionados (producción, reproducción, sociedad y Estado), que a priori no se privilegia más uno que otro, sino actúa en forma flexible dependiendo de las circunstancias, y que trata de articular aunque no sea en forma permanente lo que a primera vista aparece como desarticulado. Estos posibles sujetos no pueden pretender erigirse a priori en actores centrales de cambios sociales, pero podrían buscar la constitución de federaciones de sujetos obreros (reconociendo su heterogeneidad) junto con sujetos que no parten del trabajo. Todo ello en una nueva construcción social de los límites entre el trabajo y el no trabajo, flexible, rearticulable en parte en función de prácticas.

## Bibliografía

- Aglietta, M. (1979) A theory of Capitalist Regulation. London: Left Review Books.
- Amin, A. (1994) Posfordism. Oxford: Blackwell.
- Baglioni, G. (1987) Stato. Política e Relazioni Industriali in Europa. Milano: Franco Angelli.
- Baglioni, G. y C. Crouch (1990) European Industrial Relations. London: SAGE.
- Bastone, E. et al. (1977) Shop Stewards in Action. Basic Blackwell, Oxford.
- Blauner, R. (1964) Alienation and Freedom. Chicago: The University of Chicago Press.
- Berger, P. (editor) (1958) The Human Shape of Work. London: MacMillan Co.
- Boyer, R. (1989) La Teoría de la Regulación, un Análisis Crítico. B.A.: Humanitas.
- Boyer, R. (1988) "Alla Ricerca di Alternative al Fordismo: Gli Anni Ottanta". Stato e Mercato 24.
- Boyer, R. (1988a) La Flexibilización del Trabajo en Europa. Madrid: Ministro del Trabajo.
- Braverman, H. (1974) Trabajo y Capital Monopolista. México: Nuestro Tiempo.
- Burouay, M. (1985) The Politics of Production. London: Verso.
- Castells, M. y Yuko Aoyama (1994) "Path toward the information society: Employment Structure in G-7 Countries, 1920-1990". International Labour Review. Vol. 133, No. 1: International Labour Organization.
- Clarke, S. (1990) "New Utopies for Old: Fordist Dreams and Postfordism Fantasies", Capital and Class, 42.
- Coriat, B. (1979) L'atelier et le chronometre. Paris: Cristian Bourgois.
- Cortes, F. (1990) Crisis y Reproducción Social. México: Miguel A. Porrúa.
- De la Garza, E. (1992) Crisis y Sujetos Sociales en México. México: Miguel A. Porrúa.
- Elster (1990) El cemento de la sociedad. Madrid: GEDISA.
- Goldthorpe, J. (1989) Ordine e Conflicto nel Capitalismo Moderno. Milán: Il Mulino.
- Gorz, A. (1982) Adios al Proletariado. Barcelona: El Viejo Topo.
- Habermas, J. (1984) The Theory of Communicative Action. Boston: Beacon Press.
- Hartley, J. F. (1992) "The Psychology of Industrial Relations". International Review of Industrial and Organizational Psychology.
- Hyman, R. y W. Streeck (eds.) (1988) New Technology and Industrial Relations. Oxford: Basic Blackwell.
- ¿Hacia dónde va el trabajo...? De la Garza/Campillo
- Hyman, R. (1987) "Strategy or Structure? Capital, Labour and Control". Work Employment and Society. 1, 1, March, pp.25-55.
- Hyman, R. (1996) "Los Sindicatos y la Desagregación de la Clase Obrera", Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, 4.
- Hyman, R. (1978) "The Politics of Workplace Trade Unionism: Recent Tendencies and Some Problems for Theory". Capital and Class.
- Katz, H.C., y C.F. Sabel (1985) "Industrial Relations and Industrial Adjustment in the Car Industry". Industrial Relations 24, 2 pp. 295-315.
- Keller, B. K. (1995) "Rappourteur's Report: Emerging Models of Work Participation and Representation". British Journal of Industrial Relations. 33: 3 September.
- Kern, H. y M. Schumann (1987) "Limits of the Division of Labour: New Production and Employment Concepts in West Germany Industry". Economic and Industrial Democracy 8. pp.151-70.
- Kornhauser, A. (1954) Industrial Conflict. N.Y.: Mc Graw Hill.
- Lagos, K. y V. Tokman (1985) "Monetarism Employment and Social Stratification". World Development, XII, 1.
- Lipietz, A. (1998) "Acumulation, Crisis and the Ways Outs", International Journal of Political Economy, 18, 2.
- Lipietz, A. (1992) "Hacia una mundialización del fordismo?". Teoría y política 7, July, México.
- Lipietz, A. (1995) The Enchanted Word: Inflation, Credit and the World Crisis. London: Verso.
- Lipset, S. M. (1996) Unions in Transition. N.Y: ICI Press.
- Lyotard, J. (1984) The postmodern Condition. Minneapolis: University of Mennesota Press.
- Mallet, S. (1972) La Nueva Clase Obrera. Madrid: Tecnos.
- Negri, A. (1976) Del Obrero Masa al Obrero Social. Madrid: tecnos.
- Offe, C. (1985) Disorganised Capitalism. Cambridge: Polity Press.
- Panzieri, R. (1978) "Acerca del uso capitalista de la maquina", La división Capitalista del Trabajo. México: Siglo XXI.
- Perez, C. (1985) "Microelectronics, Long Waves and World Structural System". World Development 13, pp. 441-63.
- Perez, C. Y C. OMINAMI (comp.) (1986) "La tercera revolución tecnológica. Argentina: Gel.
- Piore, M. (1985) Paro e inflación, Madrid: Alianza Editorial.
- Piore, M. y Ch. Sabel (1990) La segunda ruptura industrial. Madrid: Alianza Editorial.

- Pizzorno, A. et al. (1978) Lotte Operaia e Sindacato: il Ciclo 1968-1972 in Italia. London: Mac Millan.
- Pollert, A. (1991) Farewell to Flexibility?. London: Berg.
- Pollert, A. (1988) "Dismantling Flexibility?" Capital and Class 34, pp.42-75.
- Rendon, T. (1985) "Notas Críticas Sobre Algunos Conceptos Utilizados en el Análisis de la Ocupación". Ensayos posgrado de la Facultad de Economía, UNAM, Vol. II, No. 7.
- Regini, M. (199-) "Introduction : the Past and Future of Social Studies of Labour Movements". The Future of Labour Movements. London: Mac Millan.
- Sabel, Ch. (1982) Work and Politics. Mass.: Cambridge U. Press.
- Sabel, C y Zeitlin (1985) "Historical Alternatives to Mass Production". Past and Present 108, pp. 133-76.
- Schmitter, P. (1988) "¿Continuamos en el Siglo del Corporativismo? El Buscón, 14-15.
- Smith, V. (1994) "Braverman's Legacy". Work and Occupations, 21, 4.
- Streck, W. (1989) "Skills and the Limits of Neoliberalism", Work, Employment and Society 3, 1, March, pp. 89-104.
- Thompson, P. (1983) The Nature of Work. London: Mac Millan.
- Tolliday, S. (1992) Between Fordism and Flexibility. London: Berg.
- Touraine, A. (1970) "La organización profesional de la empresa", en Freedman, Op. Cit.
- Touraine, A. (1985) El retorno del Actor. Madrid: GEDISA.
- Visser, J. (1992) "La representación de los trabajadores en los centros de trabajo en Europa Occidental. Estructura, escala, alcance y estrategia". Sociología del Trabajo, 14, Madrid: Siglo XXI.
- Wood, S. (1993) "The Japanization of Fordism". Economic and Industrial Relations, 14, pp. 535-555.
- Wood, S. (1991) "Japanization and/or Toyotism". Work, Employment and Society 5, 4, pp. 467-600.
- Wood, S. (editor) (1989) The transformation of Work. London: Urwin Hyman.
- Wood, S. (1987) "The Deskilling Debate". Acta Sociológica, 30, 1, pp.3-24.

## Resumen

Los autores discuten con las teorías acerca del fin del trabajo

## Abstract

Authors discuss with theories about the end of work

## Enrique de la Garza

Profesor-Investigador del Posgrado en Sociología del Trabajo de la UAM-I.

## Marcia Campillo

Maestra en Sociología del Trabajo, estudiante del Doctorado en Antropología Social de la UAM-I.



# La pérdida del sentido del trabajo

Aron Ownitz, Stanley  
y William Difazio

## Una distinción entre *labor* y *work*

Hannah Arendt insiste en la distinción entre *labor* y *work*. Para esta autora, *work* es una actividad objetivada -esto es, tiene una existencia independiente de las necesidades inmediatas del productor o, para el caso, de su papel en el consumo. De hecho, señala Arendt, de acuerdo con Marx (aunque desde un punto de partida distinto) la ocupación y el consumo forman parte de mismo sistema. Ambos sirven para reproducir la fuerza de trabajo humana (*human labor power*) y, aunque ambas son actividades humanas, tienen un significado profundamente distinto para el trabajo (*work*).

Para Arendt los productos del *labor* son transitorios, todo lo que cuenta es su función reproductora. En contraste, *work* garantiza la "permanencia del mundo":

Esta durabilidad es la que le otorga a las cosas de este mundo la relativa independencia del hombre que las produce y las utiliza, la "objetividad" que las hace resistir, "resistir en contra" y durar, por lo menos por un tiempo, frente a la voracidad de las necesidades y los deseos de sus hacedores y usuarios vivientes. Desde este punto de vista, las cosas de este mundo cumplen la función de estabilizar la vida humana y su objetividad descansa en el hecho de que -en oposición al dicho de Heráclito de que el mismo hombre nunca entrará dos veces en el mismo río- el hombre, no obstante su naturaleza siempre cambiante, puede recuperar su misma identidad, su naturaleza siempre cambiante, puede recuperar su misma mesa. En otras palabras frente a la subjetividad del hombre permanece la objetividad del mundo hecho por él mismo más que la indiferencia sublime de una naturaleza intacta.

Arendt rechaza la afirmación de Platón en relación con el *status* ontológico de las "formas" puras, reconoce lo relativo de la durabilidad. Las mesas y las tablas se desintegran, si se les descuida o se les usa, y vuelven a su estado inicial de madera (aunque no de árboles, su carácter artificial es irreversible). Requieren "cuidado para preservarias" al igual que el "suelo para el cultivo, si ha de mantenerse para el cultivo, hay que laborar en él una y

otra vez". No hay permanencia, ni objetividad que resista la arena del tiempo. Pero al igual que la obra de arte, cualquier cosa que satisfaga desde el punto de vista del consumo, permanece independiente del sistema *labor/consumo*, de tal forma que el "*work*" de la ciencia y tecnología, así como el trabajo manual, pueden separarse de su incorporación a la forma mercancía.

Lejos de constituir una manifestación de la alienación del *labor*, la independencia de las cosas fabricadas, respecto de sus condiciones de producción y consumo, es que permanecen como objetos que recuperan su ser, que se pierde ineludiblemente en el proceso sin fin de la vida. Según Arendt, cuando Marx anunció "felizmente" la primacía del *labor* como equivalente histórico y ético de la producción y reproducción de la "vida", también proclamó la subordinación del individuo al carácter social del flujo de la vida.

Sin embargo, Arendt descubre que hay una contradicción en el pensamiento de Marx. Por un lado, Marx muestra que a través del *labor* los seres humanos y la naturaleza constituyen y reproducen su metabolismo, que a su vez es el medio a través del cual la naturaleza se humaniza, mientras los seres humanos se hacen naturaleza. Desde este punto de vista, los seres humanos son parte de la naturaleza: el *homo sapiens* es la última etapa de la evolución de la historia natural. De acuerdo con esto, la reproducción de la fuerza de trabajo (*labor power*) es equivalente no sólo a la reproducción de la vida humana, sino de la vida misma.

Arendt argumenta que con el advenimiento de estas fuerzas productivas, el vínculo entre los seres humanos y la naturaleza queda roto. En la era de la automatización (y uno añadiría, de la cibernética), la naturaleza se convierte en una arena de juego que complace las nuevas necesidades del ocio, producto del desplazamiento en grandes cantidades del *labor*. Para Marx y Engels, el paso del reino de la necesidad al de la libertad significa la abolición no sólo de una forma específica de trabajo asalariado (*wage labor*), sino de una mayor identidad entre la cabeza y la mano, de la constitución del ser en su papel de constructor del mundo objetivo. Quizá, sólo quienes diseñan maquinaria, los que hacen cosas -los arquitectos de la producción automática- mantienen algo similar al sentido de un ser que se identifica con la fabricación, con la auto-objetivación.

En oposición a Marx, Arendt trata de separar los medios de los fines. Desde su punto de vista, el materialismo histórico no nos lleva más allá de ser animales de *labor*, para quienes la reproducción es el único fin. Al relegar al arte y otros trabajos al reino de la recreación sólo agrava el problema, ya que no tenemos medios confiables para alcanzar una identidad específicamente *humana* sin nuestra habilidad para conseguir una "libre disposición de herramientas" -libre de la división del trabajo y de los procesos *laborales* rítmicamente tediosos, en los que el individuo queda subordinado a los requerimientos de la precisión organizacional. Arendt escribe que "lo que

domina el proceso *labora*/y todos los procesos del *trabajo* que se desempeñan de modo *labora*, no es un esfuerzo que tenga un objetivo determinado por el hombre ni tampoco el producto que podría desear, sino el movimiento del proceso en sí mismo y el ritmo que se impone sobre los que *labora*".

La incorporación de la máquina a los procesos *laborales*, con el fin de facilitar la actividad del *labor* no pudo restaurarle su humanidad a los que *laboran*. Por el contrario, incrementó la subordinación de los trabajadores a la máquina y a las fuerzas de la naturaleza, al imponerles un régimen donde el proceso de re(producción) simula el proceso físico de la existencia animal y domina la vida. Como el propio Marx subrayó, bajo el capitalismo nos comprometemos con la producción por el puro afán de la producción. La era de la automatización, de acuerdo con Arendt, está tan organizada que los seres humanos no producen para proporcionarse una "morada", sino para mejorar la eficiencia y capacidad operativa de las máquinas:

Para la sociedad de quienes *laboran*, el mundo de las máquinas sustituyó al mundo real, no obstante que este pseudo mundo no puede satisfacer la tarea más importante del artífice humano, que es proporcionarle una morada más permanente y estable que ellos mismos.

Más bien, las máquinas son vistas, como señala Marshall McLuhan, como "extensiones" de nuestro ser biológico. A su vez, nosotros estamos tan atados a las máquinas como a nosotros mismos.

Arendt rechaza el colapso del *work* en *labor*, y considera como un error de Marx el haber relegado el *work* a la "recreación", aunque Marx lo niegue. A final de cuentas, para Arendt como para muchos intelectuales que mantienen una postura crítica frente a la tecnología, la obra de arte sigue siendo el mejor depositario de esa morada donde el pensamiento y la acción se funden; donde los fines no se subordinan a los medios y quizá, lo más importante, donde el *homo faber* y la *vita activa* (el "hombre" constructor de herramientas y la vida activa), podrían crear un mundo duradero. Arendt deplora que todos los propósitos y relaciones humanas que en algún momento encontraron su punto de apoyo en el reino de la política, se transformen en un proceso de producción de bienes para intercambiarse en el mercado. Ya que para esta autora la producción social es una extensión de la reproducción biológica cuyo objetivo es la reproducción de la fuerza *laboral* (*labor power*), la gente, en realidad no "hace nada" que se distinga del *labor* animal, el *work* a diferencia del *labor* consiste de la fusión del pensar con el hacer, en una actividad que contribuya a constituir la libertad -es decir, la política, la esfera donde se posibilita la interacción específicamente *humana*. Con todo, si la política no es posible porque toda la actividad quedó subsumida al *labora* o, para ser más preciso, a la ciencia (que debería ser la fuerza más poderosa de la modernidad), esta autora concluye trágica, pero triunfalmente, que es mejor no hacer nada, estar sola.

Ciertamente, el que Arendt privilegie a la política por encima del *laborar*, constituye una posición única en la historia del pensamiento social y político. Este punto de vista, que se expresa con mayor fuerza en los *Diálogos* de Platón y la *Ética* de Aristóteles, y cuya manifestación más reciente es la teoría de la acción comunicativa de Habermas, acepta el carácter instrumental de la relación humana con la naturaleza. De acuerdo con esta escuela, el trabajo (*work*), a pesar de ser necesario, no es en última instancia la medida del hombre. El depositario de la verdadera acción humana es el lenguaje. En la versión de la ética "discursiva" de Habermas, el habla se dirige hacia la toma de decisiones racionales, fuera de la esfera consensual de la producción.

Esta perspectiva niega explícitamente que los seres humanos negocien su relación con la naturaleza a través de *laborar* y que en consecuencia se formen ellos mismos. Por esta razón, Arendt y Habermas le dan poca atención en su teoría del discurso a la dimensión ética y las implicaciones de los problemas ecológicos; al relegar al *labor* y la naturaleza a un mundo inferior, se remueve a lo "social" de su referente natural. Al realizar dicha separación, Arendt y Habermas siguen una tendencia que abarca un abanico amplio del pensamiento contemporáneo. El aspecto que aquí deseamos explorar es si dicha postura resulta *defendible*.

### El ocaso del "trabajo" ("*work*")

Tanto el discurso de Arendt relativo al significado de *work*, en tanto que opuesto a *labor*, como la respuesta escéptica de David Lodge ante esta perspectiva, hacen que surja la cuestión fundamental de si hay algún trabajo (*work*), que valga la pena realizar en un régimen donde la producción simplemente es un medio para producir ganancia y, para el resto, para reproducir la vida; un régimen en el que (además del señalamiento de que las condiciones actuales de desplazamiento de mano de obra (*labor*) tiene consecuencias económicas dañinas) los trabajadores, ingenieros y administradores, no tienen ninguna razón para defender al *labore* en sí mismo, y tienen razón al permanecer indiferentes ante los procesos y el producto del *labor*. De hecho cuando se les da la oportunidad, los trabajadores -calificados, lo mismo que no calificados- se sienten bien cuando se les libera de participar en el proceso de *labor*, si se les proporciona y garantiza un ingreso adecuado al actual nivel de vida "decente".

Con la superación del trabajo artesanal, excepción hecha de algunos intersticios del sistema *laboral* moderno, lo más importante de tener trabajo (además de la función económica que tiene para los individuos y las cabezas de familia) es que en algún momento proporcionó una "comunidad", que para muchos hombres fue un reemplazo de la tradicional familia agrícola. Con la ruptura parcial de la familia urbana, también muchas mujeres encontraron en el lugar de trabajo una fuente de solidaridad social. Más aún,

contrario a la descripción popular del trabajo artesanal como intrínsecamente satisfactorio y opuesto a la producción masiva embotante, hay evidencias históricas y etnográficas que muestran que los trabajadores calificados no mostraron menos impaciencia, al verse libres del taller, que los ensambladores o los jomaleros. Mucho de la invocación hecha por Arendt de la "objetivación", como testamento perenne del trabajo humanizado, se convierte en un mito, tanto como los supuestos efectos benéficos que el sistema esclavista le acarrea a los sujetos de dicho sistema; pues no es la objetivación la que le proporciona satisfacción al artesano sino la oportunidad de acceder a una relación humana enriquecida. Este elemento benéfico, no se encontró en la línea de montaje ni en otros trabajos menos calificados. Los trabajadores encontraron las posibilidades de convivencia horas después en los bares y *club* social.

Sin embargo, la cultura de la fábrica y la gran oficina se sigue extinguiendo. En efecto, los vínculos existentes entre una gran mayoría de trabajadores, incluidos los clasificados como "calificados", cada vez son más débiles; pero todavía existentes, debido a una muy buena razón: muchos de los trabajadores manuales -en la construcción, en las fábricas, los mecánicos en la industria automotriz y de instrumentos- saben que la división del trabajo y la racionalidad de la computadora producen casi tanto como su trabajo manual. Muchos de los mecánicos de las industrias automotriz y de instrumentos, por ejemplo, basan su diagnóstico en pruebas electrónicas mediante computadora y desempeñan su trabajo con piezas pensadas como módulos. Cuando Vic le señala a Robyn que los hombres son afectos al trabajo, lo que olvida mencionar es la razón de esa supuesta afección. Ciertamente no descansa en la "satisfacción" en el trabajo, esa categoría sociológica y psicológica tan abstracta que podría haber surgido de los aspectos sustantivos del trabajo, sino en la realidad del taller en tanto que "morada", una casa que tiene que ver muy poco con el producto final del trabajo colectivo de sus productores.

Conseguir una casa en la cultura industrial adicional no tiene nada que ver con la objetivación de algo que represente una dignidad suprabiológica, como Arendt y otros muchos románticos afirman respecto a la era artesanal. Los "vínculos" del trabajo derivados del poder colectivo immanente de los trabajadores y del reconocimiento compartido de su subordinación colectiva. Los rasgos distintivos de estos vínculos, más que "herramientas" (instrumentos de fabricación), son un universo discursivo compartido repleto de rituales, códigos lingüísticos, bromas y formas de ver al mundo -en una palabra, una cultura. El taller o la oficina podría verse como un universo que inflige cansancio extremo y frustración sobre sus habitantes, pero que a la vez les proporciona (por lo menos a algunos trabajadores) una red irremplazable de relaciones y, tomado en sus múltiples significados, un discurso. Ambos, la red de relaciones y el discurso constituyen la cultura de clase en la fábrica.

Contrario a la teoría sociológica ideológicamente condicionada, que comparten sociólogos, psicólogos y analistas políticos, la cual sostiene que el "no trabajar" produce, y es producto de la desorganización social, y que es símbolo de irresponsabilidad y disfuncionalidad personal, quienes tienen un ingreso anual garantizado y se ven liberados de sus obligaciones en el trabajo no se derrumban. La incidencia de alcoholismo y otras enfermedades sociales, asociadas con condiciones de disfuncionalidad, no se incrementa entre los hombres que no desempeñan un trabajo. Tampoco son ellos quienes tienden a experimentar un incremento en la tasa de mortalidad cuando se les compara con sujetos de la misma edad y que desempeñan un trabajo de tiempo completo. Si se les da la oportunidad de "no trabajar" y participar en otra actividad, estos hombres, casi siempre, toman esta última opción.

Por ejemplo, los estibadores de la costa Oeste que no trabajan y que reciben un ingreso adecuado encuentran muchas cosas en que ocupar su tiempo. Muchos de ellos pasan más tiempo con sus familias, otros inician algún negocio distinto a su ocupación, mientras que unos más encuentran un pasatiempo o arreglan sus casas. Estos trabajadores mantienen mucho de su comunidad industrial y cultural; pero lo más importante es que no tienen que emplearse cotidianamente en un trabajo duro que muchas veces pone en riesgo sus vidas, pues las tareas de carga y descarga se agravan con el manejo frecuente de materiales peligrosos. Debido al placer de no trabajar - en el sentido de trabajo que utilizamos aquí, es decir trabajo pagado bajo un sistema jerárquico de administración-, los hombres no se sienten nada felices cuando se les requiere para cumplir con un día de trabajo.

Sobre todo, estos hombres ganaron tiempo "libre". Quizá, esta libertad, más que la actividad alternativa al trabajo pagado en la que se ven absortos, cumple con la promesa más importante que anunció el movimiento obrero y los intelectuales (en su expresión ideológica más antigua), respecto al beneficio histórico más importante de la industrialización: el remplazo de la mano de obra por la tecnología. Un número alarmante de trabajadores, intelectuales y manuales, le entregaron casi todas sus horas no dedicadas al sueño e incluso algunas de éstas al trabajo. La consigna del movimiento, ahora ya vieja, para reducir las horas de trabajo -"ocho horas de trabajo, ocho horas de sueño y ocho horas para hacer lo que queremos"- ha sido abandonada. La noción del tiempo libre sigue estando tan distante de la existencia cotidiana de la mayor parte de la gente como la experiencia del espacio abierto. El trabajo se dispersó hacia todos los rincones del mundo social, devorando espacio y tiempo, desbordando cualquier resquicio que le quedó a la sociedad civil después de la llegada de la sociedad de consumo que colonizó el mundo de la vida. Ya no tenemos la posibilidad de trabajar ni de recrearnos; a diferencia del antiguo modelo industrial donde el trabajo se experimentó como una imposición desde arriba, la dispersión del trabajo hace que el enemigo se haga invisible, pues ahora el trabajo se experimenta

como una compulsión dictada por la ansiedad económica, más que por la "necesidad" de trabajar.

Bajo las condiciones sociales y económicas actuales, la consecuencia desastrosa más importante de los cambios tecnológicos, es que los hijos y nietos de quienes laboran en las zonas portuarias y la industria automotriz, de electrónicos y comunicaciones, no tendrán la oportunidad de trabajar en los muelles o las fábricas ni acumular tiempo suficiente para disfrutar de un "no trabajo" digno. La generación que nunca será trabajadora industrial no gozará de tiempo libre, incluso si está libre del trabajo pagado. Antes al contrario, esta generación se encuentra llena de ansiedad, pues es muy posible que nunca entre al ciclo de trabajo y consumo que caracterizó la vida de los trabajadores durante la era del fordismo, o bien que sustituya esa ansiedad, producto del no trabajo sin ingreso, con una vida dedicada al crimen subordinado (en cuyo caso no necesitan recurrir a la asistencia pública). Antes del uso de los grandes *contenedores* para el embalaje y transporte de mercancías, a finales del decenio 1960, los hijos de los estibadores continuarían realizando, sin duda, la labor de sus padres en los muelles. En la sociedad del post-trabajo, la vida de los hijos de dichos trabajadores es, en muchos sentidos, mucho más difícil que la de sus padres. En la siguiente generación, muchos sujetos que no hayan podido acumular el capital cultural necesario para obtener empleo en alguna de las "industrias de conocimiento" o que no hayan tenido la suerte de encontrar un puesto en alguna de ellas se verán, a causa de no tener un ingreso garantizado, reducidos al no trabajo indigno -o peor aún, se verán en la necesidad de buscar trabajos interminables mal pagados, simplemente porque no están hechos para vivir en el desempleo, como traficantes de droga o del robo.

A pesar de la despiadada transformación de los productos y productores en bienes, las depositarias del "trabajo" que quedan en el sistema de trabajo asalariado son las instancias disminuidas de la insignificante producción artesanal (que con frecuencia carga con la inseguridad vinculada al autoempleo), el arte y de los productos de una porción relativamente pequeña de aquellos que producen conocimiento de todo tipo, incluso aquéllos como los maestros y escritores que por medio de la transmisión (o traducción) re-producen el conocimiento. Este trabajo retiene su objetividad, sin depender de un sujeto cognocente ni de ningún proceso de trabajo inmediato.

Podría objetarse que se trata de un argumento eurocentrista, que en el mejor de los casos se aplica al destino que tiene el trabajo en los denominados países "avanzados", industrializados. No obstante, conforme la producción industrial se desplaza de Estados Unidos y de Europa, sobre todo hacia América Latina y Asia, hay quiénes avizoran el resurgimiento del proletariado industrial y por ello, se presume, ciertos conceptos como la desocupación y la descomposición de clase resultan pertinentes. Desde esta perspectiva, la vieja consigna de la solidaridad obrera no ha desaparecido;



simplemente cambió de territorio. Sin embargo, esta tesis ignora el hecho de que la industrialización de las regiones ex-agrícolas se lleva a cabo a una velocidad increíble, gracias a los avances científicos y tecnológicos que, sin duda, son locales. Los procesos de trabajo mediados por la computación, son el estándar con el que se mide el trabajo a nivel internacional y no sólo el trabajo en los países tradicionalmente industrializados. Por ejemplo, algunas de las maquiladoras en la región fronteriza México-Estados Unidos poseen un desarrollo tecnológico superior al de algunas plantas, con mayor antigüedad, ubicadas en Estados Unidos y que producen los mismos productos. En efecto, estas plantas producen autopartes, computadoras y otros bienes de tecnología de punta, lo mismo que mobiliario y textiles cuya producción requiere de tecnologías que utilizan computadoras y rayos láser. Así, la migración previa del capital descansó en tecnologías simples e intermedias debido a la ventaja que significó el empleo de mano de obra barata, lo que pesó más que los costos que habría implicado la introducción de procesos que utilizaran maquinaria avanzada. Sin embargo, es posible que ahora atestigüemos nuevas formas de migración del capital que tiendan a uniformar los procesos de trabajo -no así, todavía, el salario y las condiciones de trabajo.

Los trabajadores del lado mexicano de la región fronteriza ganan, cuando mucho, ocho dólares estadounidenses a la semana, aunque por lo general reciben menos. Y no obstante que México cuenta con cierta legislación para proteger su planta industrial y el medio ambiente, aquélla se cuida más en relación con su violación y no tanto en su cumplimiento. Más aún, conforme los trabajadores se organizan en sus fábricas, los patrones no dudan en trasladarse, durante las noches, a otros lugares del país donde los salarios son todavía más bajos y donde los trabajadores no están preparados para formar sindicatos independientes.

El Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), puede verse como la conclusión del primer capítulo del largo proceso de superar algunos aspectos de la división del trabajo tradicionalmente desigual entre el norte y el sur. Es previsible que durante el próximo decenio, las condiciones de vida en Estados Unidos continúen deteriorándose. Si surgen organizaciones obreras en México, lo mismo que en otras partes de América Latina, se elevarán los salarios, aunque no lo suficiente para detener la emigración de las plantas de origen estadounidense, no por lo menos en el decenio de 1990. En el futuro cercano, más estadounidenses provenientes de los estados de Texas y California cruzarán la frontera hacia el sur para trabajar en México, mientras que los trabajadores mexicanos seguirán emigrando para desempeñar ciertos trabajos en Estados Unidos, acercándose mucho a la situación que se vive en la región fronteriza Canadá-Estados Unidos. Al mismo tiempo, al igual que en Canadá, la industria de origen mexicano está, cada vez más, sujeta a la inversión proveniente de Estados Unidos; lo que sentará un modelo para la inversión transnacional en otros

países latinoamericanos, especialmente en Brasil que (junto con México) antes de la crisis económica actual tuvo cierto éxito para desarrollar su propia base industrial.

El deterioro de la producción también es evidente en el conocimiento. Por ejemplo, al comienzo de los noventa, los capitales de origen estadounidense, japonés y europeo tuvieron acceso a trabajo altamente calificado, científica y técnicamente, en China y la India. Las corporaciones del área de la computación comenzaron contratos con corporaciones de *software* hindúes. *Du Pont*, lo mismo que otras corporaciones dedicadas a la rama de los químicos, construyeron complejos petroquímicos en Sanghai, para lo cual contrataron ingenieros y químicos chinos con un salario de ochenta dólares estadounidenses al mes. El sector mexicano de la bioingeniería, bastante desarrollado, hoy en día se encuentra negociando con las corporaciones estadounidenses el "compartir" los descubrimientos y logros técnicos.

Incluso la ciencia y la tecnología, cuyos productos se ubican en un contexto histórico e institucional propio -y que igualmente se les apropia por razones sociales dudosas y no dudosas-, nunca "desaparecen" por completo en el consumo sino que se les incorpora al ambiente común. No obstante que el trabajo de algunos involucrados con la producción artística y científica retiene su atractivo y cuyos productos finales poseen genuina perdurabilidad, siguen siendo un reto, por lo que son pocos quienes tienen la fortuna de ser ebanistas, físicos teóricos, críticos literarios, científicos sociales, biólogos moleculares o ingenieros en computación.

Dado que la revolución científico-tecnológica transformó el lugar de trabajo, estamos obligados a analizar las consecuencias que esta transformación tiene sobre la concepción del trabajo subyacente a la identidad cultural, el yo y nuestra comprensión colectiva de las normas, a través de las cuales el orden moral nos impone una forma de comportamiento. Marx escribió en sus cuadernos, entre 1857-1858:

El libre desarrollo de los individuos, y por ello no la reducción del tiempo de trabajo necesario, en tanto que colocaría un *surplus* de trabajo, sino la reducción general del trabajo socialmente necesario a un mínimo, lo que posteriormente le corresponde al desarrollo artístico, científico, etcétera de los individuos durante el tiempo libre que les queda, y con los medios creados por todos ellos. En su movimiento contradictorio, el Capital presiona para reducir al mínimo el tiempo de trabajo, mientras que por otro lado, coloca al tiempo de trabajo como la única medida y fuente de riqueza.

Puede argumentarse que la historia del capitalismo en los últimos cien años, podría contarse en términos de sus contradicciones. Esta transformación de la producción industrial cumple de manera sorprendente con las tendencias predichas en las descripciones hechas por Marx: la producción que en un momento se basó en el conocimiento práctico

transmitido de generación en generación por medio de la tradición artesanal, ahora descansa en las abstracciones de la organización y en la ciencia.

Sin embargo, la promesa de este movimiento quedó subsumida, casi por completo, a la reproducción del capital. El capital le teme al espíritu de su propio movimiento. Los procesos de trabajo liberan grandes cantidades de trabajo, pero en lugar de propiciar el desarrollo completo del individuo, la producción y reproducción penetra en todos los rincones del mundo de la vida, transformándolo en un mundo de mercancías, no sólo en tanto que consumo, sino hasta los procesos de inter-relación humana más íntimos. El trabajo intelectual y su ideología de autonomía profesional queda hecha un guñapo, y a consecuencia de su subordinación a la tecnocracia y organización, deviene en una especie de capital humano cuyos componentes (el conocimiento especializado) y el capital cultural acumulado de forma diferenciada, están determinados por la organización jerarquizada de los títulos. La mayor parte de los trabajadores intelectuales dejan solos a los trabajadores manuales "liberados", gozan de poco tiempo libre para el desarrollo artístico y científico, para sí mismos o, ciertamente, para las fuerzas productivas. Por el contrario, vivimos en una época en la que no sólo se obstruye a los individuos, sino que la economía política del capitalismo tardío parece encadenar a la nueva fuerza productiva: el conocimiento (por lo menos en un área crucial, la investigación y el desarrollo).

En la edición del *New York Times* del 30 de junio de 1993, se reportó que las empresas estadounidenses recortaron fondos para la investigación científica y tecnológica:

La investigación científica hecha por las industrias privadas, fuente tradicional de innovación y del liderazgo tecnológico en Estados Unidos, sufre de problemas financieros mucho más profundos de lo que se divulgó con anterioridad, lo que sugiere que Estados Unidos se está rezagando en la carrera internacional de los descubrimientos que son la base de los nuevos bienes y servicios. La *National Science Foundation* reportó durante el mes de febrero que la investigación industrial, dedicada a la investigación y desarrollo, comenzó a reducirse después de experimentar lustros de crecimiento.

Ciertamente que mucho del crecimiento tecnológico previo fue a nivel militar, por lo que estuvo dirigido y dependió de fondos públicos. Sin embargo, con la recesión, el fin de la guerra fría y el déficit enorme que acumularon el gobierno y las corporaciones (envueltas en el torbellino de la locura de la compra de acciones que se desató a lo largo de los ochenta), los fondos se terminaron. Por ejemplo, como ya lo señalamos líneas arriba, el *National Institutes of Health* que antes financió una tercera parte de los proyectos de investigación que se sometían a la agencia, para 1990 sólo apoyó diez. Otro elemento sobre lo mismo, es que las prioridades de las burocracias científicas y tecnológicas a nivel federal, cada vez más ceñidas a

los requerimientos de las corporaciones, restringieron el tipo de investigación que están dispuestas a apoyar. En consecuencia, existen pocas esperanzas de que los proyectos biomédicos que no caen en el ámbito de la biología molecular o biofísica reciban financiamiento. Y, como ya se vio, los investigadores científicos sienten la presión de llegar a acuerdos con las corporaciones privadas para obtener los fondos que desesperadamente requieren para su investigación. En breve, la comercialización de la ciencia básica, en combinación con su carácter cada vez más técnico y la reducción de fondos, podría cancelar el destino de Estados Unidos como el mayor poder económico.

La verdad simple es que el conocimiento sobrefinanciado e "inútil" es la clave del descubrimiento. Los descubrimientos de Galileo como el rumiarse del pensamiento ocioso de Frege, Gödel, Einstein y Bhor, que fueron auspiciados por fondos públicos o privados, dejaron en libertad los sueños que dieron origen a nuevas maneras de ver las cosas y, en última instancia - pero sólo en última instancia-, a nuevos modelos de producción. Cuando los encargados de diseñar las políticas en el gobierno y las corporaciones insisten en la investigación "aplicada", como condición para otorgar apoyos, dejan ver que optaron por el error más que por la innovación de largo alcance. No hay duda de que esta mentira flagrante, que se asemeja a la serpiente que se muerde la cola, es intencional. Es el resultado de la lógica de la tecnocracia y del paradigma del capital humano, que percibe a la subordinación del conocimiento como una amenaza contra el orden social, ya sea por que drene recursos económicos o bien por que le da sacudidas desagradables a la imaginación. Más aún, es una señal de profundo debilitamiento, es rechazar el riesgo de que algún conocimiento pueda traducirse en una tecnología que escape al marco de la ciencia aceptada y de que, incluso, algún conocimiento subvierta las creencias más queridas que prevalecen en el orden social. Para las ciencias sociales y las humanidades, la reducción en el gasto no afectó a la investigación, pero durante las administraciones de Reagan y Bush, los directores conservadores del *National Endowment for the Arts* y el *National Endowment for the Humanities*, rechazaron varios proyectos sobre la base de consideraciones políticas, lo cual puede traducirse como una manifestación del ataque de la ideología conservadora en contra de las expresiones culturales postmodernas.

La crisis que afecta a la investigación en Estados Unidos tiene, por supuesto, consecuencias económicas para dicho país, y al mismo tiempo augura tiempos poco esperanzadores para el trabajo intelectual, ya que en el futuro sólo será una realidad para un puñado de científicos y artistas. Sin embargo, es evidente que tiene efectos de mayor alcance. En efecto, el sistema de educación superior es centro de una crítica severa, debido al reducido número de científicos, de estudiantes técnicos y en el postgrado, que son de nacionalidad estadounidense: la caída de la investigación básica desanima el ingreso de la gente joven a la ciencias. En las universidades más

importantes muchos, sino es que la mayoría de los estudiantes en física, matemáticas y química son de origen extranjero.

Lo irónico de esta situación, es que el proceso mediante el cual la ciencia queda subsumida al capital y que, de manera concomitante, transforma el trabajo intelectual en capital humano, va, sin duda, de acuerdo con los intereses del sistema; pues el surgimiento del conocimiento como fuerza productiva "resuelve" el problema de la productividad aunque, al mismo tiempo, intensifica el problema de la valorización del capital en sí mismo, de tal manera que la subordinación del conocimiento al imperativo de la innovación técnica mina uno de los principales supuestos de la innovación: *desencadenar* tiempo libre para los productores de conocimiento.

En años recientes esta contradicción ha estado en juego en las universidades, incluidas las instituciones de primera línea, pues se imponen mayores cargas administrativas sobre la planta docente; mientras que en las instituciones de segundo y tercer nivel se imponen además cargas de trabajo académico muy pesadas. Bajo el impacto de las restricciones económicas, entramos a una nueva era de reducción de los costos académicos y la supervigilancia, cuyo propósito (explícitos y no explícitos) son desalentar el trabajo intelectual independiente. Para una sociedad que proclama como pieza clave para la sobrevivencia el imperativo del crecimiento, y donde el conocimiento es el acicate económico reconocido, tales medidas son, ciertamente, una auto-derrota.

Es claro que la promesa de que la revolución científica y tecnológica es la antesala de una época, en la que se alcanzará el desarrollo total del individuo, se verá frustrada mientras la panóptica de Bentham domine en el inconsciente político de las autoridades establecidas. La tendencia actual, es "resolver" las contradicciones que trajo consigo el surgimiento del conocimiento, por un lado como la salvación del capitalismo y por el otro como su vengador, al transformar al intelecto (como lo hizo con el trabajo manual) en capital humano.

### Hacia una nueva política laboral

Vivimos en una época en la que resulta más sencillo hacer preguntas que establecer respuestas, en la que existe una fragmentación de las percepciones económicas y políticas entre los expertos y lo que podríamos denominar como el "público". Esta fragmentación no permite obtener soluciones que logren un apoyo amplio. Más aún, la pregunta ¿qué debe hacerse? se ha viciado, ya que apunta hacia calumnias hechas en nombre de las ideologías tradicionalmente emancipadoras. En efecto, en un periodo de transformación de la política a nivel mundial (global), que es resultado de la ruptura de la Unión Soviética, hablar de liberación o de la emancipación del trabajo suena a utopía (en sentido peyorativo) debido al descrédito que el marxismo tiene incluso entre sus antiguos partidarios y, en general, por el uso

que hizo de estas palabras un socialismo que no ha logrado levantarse de la lona. Después de su estrepitosa caída, trae consigo imágenes de engaño.

No obstante, y sin opciones importantes, nos autocondenamos al presente estado de la situación. Esta es una de las conclusiones fundamentales a las que llegó la escuela de Frankfurt, algunos filósofos y teóricos franceses, junto con otros que, con alguna razón, consideran que nuestra época es una donde asistimos a la muerte del sujeto. Si esto significa el sujeto en tanto Dios como juez, la conciencia solitaria o el dominio de la humanidad sobre la naturaleza, tenemos pocos desacuerdos. Sin embargo, a lo que generalmente hace referencia esta frase es la posibilidad de la acción, la oposición o incluso la resistencia. Proponer el fin de este tipo de acción, resulta una especie de reconciliación con el orden establecido.

Sobra decir, al escribir sobre las perspectivas futuras del trabajo que toma en cuenta la revolución científica y tecnológica de nuestro tiempo, que no tratamos de hacer nada más que indicar algunos derroteros. En tanto que intelectuales nos dirigimos hacia, no para, otros intelectuales y para las personas en los movimientos sociales que encuentren útil nuestro punto de vista.

Nuestras propuestas se basan en los supuestos de este estudio: que el crecimiento económico basado en la innovación tecnológica no incrementa necesariamente el empleo, a menos que exista una reducción drástica en las horas de trabajo y aún así, es posible que no sea suficiente para sostener un nivel cercano al pleno empleo y que, dado que la mayor parte de los empleos de reciente creación son de medio tiempo y mal pagados, existe un argumento poderoso para sostener que llegamos a un punto en el que se justifica totalmente trabajar menos. Además, nuestra propuesta asume la meta de garantizar la *posibilidad* del pleno desarrollo del individuo y de las capacidades sociales.

Las implicaciones de esta aseveración son que -en caso de ser correcta nuestras afirmaciones de que la economía mundial no podrá sostener el pleno empleo en los decenios por venir y que la red de asistencia social permanecerá llena de agujeros- necesitamos reconsiderar la marcha del cambio tecnológico y los efectos de la reestructuración organizacional de las corporaciones que ha desechado decenas de miles de empleos en los últimos años. Mientras no se tomen medidas como la reducción substancial de las horas de trabajo, un plan de ingresos garantizados, un esquema nacional de salud real, y mientras no se revitalice e incluya en la legislación y los contratos colectivos de trabajo un sistema hacendario progresivo, entonces habrá que *evaluar* con rigurosidad las implicaciones que tienen las tecnologías destructoras de puestos de trabajo, las fusiones de empresas y la venta de acciones, sobre el buen desarrollo de las comunidades y los trabajadores. En una era de crecimiento incontrolable en medio de recesión económica, los esfuerzos de las corporaciones para que sean las