

# La precarización laboral y el desempleo como consecuencias del neoliberalismo y la globalización\*

Ómar Cabrales Salazar\*\*

Fecha de recepción: 10 de junio de 2011  
Fecha de aprobación: 17 de septiembre de 2011

## Resumen

El artículo hace una retrospectiva del concepto de trabajo y su evolución hasta la sociedad globalizada, en el sentido de su precarización y las crisis del empleo dados a partir de la década de los ochenta del siglo XX. Se argumenta cómo a partir de la Revolución Industrial la mano de obra ha venido siendo reemplazada por las máquinas, y cómo gracias a la globalización y al neoliberalismo se han tomado medidas para fomentar el desempleo y el subempleo, al punto de que se empiece a hablar del fin del paradigma del trabajo asalariado o su transformación radical hacia otro tipo de propuestas que en últimas van reduciendo las posibilidades de emplearse de las personas en el mundo de hoy.

**Palabras clave:** fin del trabajo, precarización laboral, desempleo.

\* Este artículo es fruto del marco teórico de la investigación de la tesis doctoral del autor: "La construcción teórica del concepto de trabajo en Colombia, desde la Colonia hasta nuestros días".

\*\* Economista, Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia. Magíster en Educación, Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia. Profesor de ética, sociología, lectoescritura, historia, gerencia del talento humano e investigación, en programas de pregrado y de posgrado, Universidad Militar Nueva Granada. Investigador en educación. Músico empírico y poeta con un libro publicado y participación en dos antologías en los últimos cinco años. revista.educacion@umng.edu.co

## Work Precariousness and Unemployment as Consequences of Neoliberalism and Globalization

The article takes a look back at the concept of work and its evolution up to globalized society, in the sense of its precariousness and the job crisis that has been present since the eighties in the 20<sup>th</sup> Century. The way in which machines are steadily replacing the work force since the Industrial Revolution is argued, as well as how measures have been taken to promote unemployment and underemployment as a result of globalization and neoliberalism, to the point that there has been talk about the end of the wage-earning work paradigm or its radical transformation into another type of proposals that are ultimately reducing the employment possibilities of people nowadays.

**Keywords:** End of work, work precariousness, unemployment.

## A precarização do trabalho e o desemprego como consequências do neoliberalismo e a globalização

O artigo faz uma retrospectiva do conceito de trabalho e sua evolução até a sociedade globalizada, no sentido de sua precarização e as crises do emprego que aparecem a partir da década de oitenta do século XX. Argumenta-se como a partir da Revolução Industrial a mão de obra vem sendo substituída pelas máquinas, e como graças à globalização e ao neoliberalismo tem sido tomadas medidas para promover o desemprego e o subemprego, ao ponto em que se comece a falar no fim do paradigma do trabalho assalariado ou em sua transformação radical rumo a outro tipo de propostas que em último caso vão reduzindo as possibilidades de emprego das pessoas no mundo de hoje.

**Palavras chave:** fim do trabalho, precarização do trabalho, desemprego.

## Introducción

*[...] el advenimiento de la automatización, que probablemente en pocas décadas vaciará las fábricas y liberará a la humanidad de su más antigua y natural carga, la del trabajo y la servidumbre a la necesidad. También aquí está en peligro un aspecto fundamental de la condición humana, pero la rebelión contra ella, el deseo de liberarse de la fatiga y la molestia, no es moderna sino tan antigua como la historia registrada. La liberación del trabajo en sí no es nueva; en otro tiempo se contó entre los privilegios más firmemente asentados de unos pocos. En este caso, parece como si el progreso científico y el desarrollo técnico solo hubieran sacado partido para lograr algo que fue un sueño de otros tiempos, incapaces de hacerlo realidad [...] la Edad Moderna trajo consigo la glorificación teórica del trabajo, cuya consecuencia ha sido la transformación de toda la sociedad en una sociedad de trabajo. Por lo tanto, la realización del deseo, al igual que sucede en los cuentos de hadas, llega en un momento en que solo puede ser contraproducente. Puesto que se trata de una sociedad de trabajadores que está a punto de ser liberada de las trabas del trabajo, y dicha sociedad desconoce esas otras actividades más elevadas y significativas por cuyas causas merecería ganarse esa libertad*

(Arendt, 1998).

Según la mitología cristiana, en el Génesis, como castigo a los primeros padres por haber cometido el pecado de insubordinación y desobediencia, el Creador los condena a cultivar la tierra para que de ella y “con el sudor de su frente” obtengan el sustento: “he ahí al hombre hecho como uno de nosotros, conocedor del bien y del mal; que no vaya ahora a tender su mano al árbol de la vida y comiendo de él viva para siempre. Y le arrojó Yavé Dios del jardín del Edén, a labrar la tierra de que había sido tomado” (Génesis, 3,22). Parece que en el estado primigenio de la creación, en el Edén, donde no se trabaja por obligación, Adán y Eva obtenían de la naturaleza y sin ningún esfuerzo todo aquello que necesitaban para vivir. Es difícil imaginar este universo en el que dos seres

humanos no tenían mayor *trabajo* u oficio que contemplarse el uno al otro, y cuya única preocupación era la de no comer del árbol del bien y del mal. Es decir, podemos afirmar con algo de cinismo que gracias a Lucifer, la vida humana cobra sentido.

Según el epígrafe de la filósofa alemana Hanna Arendt, se puede evidenciar que la concepción del trabajo ha venido surtiendo una serie de cambios y transformaciones, al punto que el día de hoy algunos autores como Medá (1995), Rifkin (2004) y Baumann (2000) se atreven a afirmar que los días del trabajo asalariado están contados, aspecto que liberaría al hombre de sus oficios y de la carga que ha llevado durante tantos años, pero para lo cual, según Arendt, todavía no está preparado. En el sentido de este ensayo, nos atreveríamos a decir más bien que los días del asalariado están contados, es decir, de aquella figura en la que a partir de un contrato *laboral*, alguien acude a un “lugar de trabajo” a cumplir una serie de funciones por lo cual recibe una paga mensual. Del fin de este modelo argumentaremos a continuación, con base en las nuevas formas de contratación y de empleo que prescinden del lugar de trabajo y de las prestaciones sociales, entre otras cosas.

Si miramos las diferentes perspectivas de otros autores como Anderson (1996) y Harvey (2007), encontramos las razones para afirmar que las crisis del empleo seguirán siendo recurrentes, no solo porque el neoliberalismo lo requiere, sino porque la economía mundial, cada vez más compleja e interconectada, seguirá presentando periodos de estancamiento que generarán más despidos, más desempleo y, por ende, más precarización laboral traducida en el debilitamiento de los lazos entre el trabajador y la empresa por medio de contratos que promueven la *autonomía*, la movilidad y el trabajo en casa, entre otras nuevas formas de contratación, y que en últimas se traducen en la eliminación de los derechos de los trabajadores en pro de las necesidades de competitividad y adaptabilidad de las organizaciones que les exige el mundo globalizado.

Las crisis económicas que se han venido presentando desde la caída de la Unión Soviética han generado el cierre de grandes compañías con las consecuencias

nefastas para sus empleados, o ajustes que redundan en la disminución de las nóminas de las empresas. El desempleo mundial causado por la última crisis del 2007 ha tenido efectos más nocivos en las economías industrializadas. De acuerdo con un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), la cantidad de personas sin empleo se incrementó en 34 millones con respecto a 2007. Las diferencias regionales en las tasas de desocupación dan cuenta de que en los países desarrollados los efectos nocivos de la crisis se sintieron con más fuerza que en las economías emergentes. El informe revela, por ejemplo, que mientras en el este de Asia la tasa de desocupación terminó el año pasado en 4,4%, en la Eurozona y Estados Unidos el índice cerró rondando el 10%. “Aunque representan menos del 16% de la mano de obra mundial, estas regiones contribuyeron en más de un 40% al alza del desempleo mundial desde 2007”, explica el estudio de la OIT (*Portafolio*, 26 de enero de 2010).

A esto hay que sumarle el hecho de que cada día más jóvenes ingresan al mercado laboral, y el sistema económico mundial no está en capacidad de ofrecerles la posibilidad de emplearse. De acuerdo con las cifras entregadas por la OIT, alrededor de 10,2 millones de jóvenes pasaron a engrosar las filas de los desempleados entre 2007 y 2009, la más fuerte alza registrada desde “al menos” 1991. El índice global de desempleo para este grupo poblacional se situó en 13,4% durante el año pasado. La OIT calcula que en 2010 la tasa mundial de desocupación estará cercana al 7%, lo que significa que al cierre de este año habrá aproximadamente 228 millones de personas sin empleo (*Portafolio*, 26 de enero de 2010).

Para adentrarnos entonces en la problemática, en la primera parte del artículo se lleva a cabo un análisis sobre cómo el cuerpo humano históricamente ha sido objeto de las diversas manifestaciones de poder, y de la misma forma se establecen relaciones entre la corporeidad y el mundo del trabajo. En la segunda parte se hace una retrospectiva histórica del concepto de trabajo. En la tercera parte se argumenta cómo a partir de la ética del trabajo se logró conducir mansamente a una masa de trabajadores hacia las fábricas en la Inglaterra del siglo XVIII. En la cuarta y última parte se establecen postula-

dos sobre cómo la sociedad globalizada ha convertido al trabajador en un consumidor.

## 1. Corporeidad y trabajo

La Revolución Industrial generó, desde la perspectiva de Foucault (1996), la comprensión del cuerpo como máquina, como instrumento para ejercer el poder a través de su docilidad política y su explotación económica. En la medida en que la pena de muerte y la tortura física ceden ante las pretensiones de la modernidad, los instrumentos de poder ya no tienen por objeto la muerte, sino actúan como administradores y prolongadores de la vida: “Las disciplinas del cuerpo y las regulaciones de la población constituyen los dos polos alrededor de los cuales se desarrolló la organización del poder sobre la vida” (p. 168). En este sentido, el cuerpo humano como objeto de tortura física y en el que recaía explícitamente la manifestación de la autoridad a través de la muerte, se convierte en el medio por el cual se empieza a ejercer el nuevo tipo de poder, el económico, que ya no pretende la muerte sino la prolongación de la vida, y que de alguna forma permite su explotación durante más extensos periodos de tiempo. Se trataba de distanciar la muerte como principal elemento de dominio y crear los mecanismos para hacerse cargo de la vida a través de diferentes mecanismos de regulación; se hacía necesario entonces implementar en la fábrica —el nuevo espacio de control masivo— instrumentos de dependencia y, por ende, de apropiación de la vida. El horario, la disciplina, las tareas reguladas y evaluadas, la división del trabajo, la especialización y, sobre todo, el salario como el más inmenso poder del capitalista, se manifestaban como los nuevos instrumentos de alienación y poder.

La masificación del trabajador en las cadenas de montaje permitió ejercer el poder sobre el cuerpo individual y sobre el de la especie. El cuerpo social, entonces, se equiparó al individual y se tomó control también sobre el cuerpo del hogar en su sentido más profundo, permeando no solo sus espacios físicos y mentales hasta llegar a sus más arraigadas convicciones, su ideología y su espiritualidad. De esta manera, la religión del trabajador será la religión de la masa, de la producción, como

algo inherente a su condición de proletario en la que confluyen inexorablemente el mismo hecho de considerar el trabajo como un credo y su situación de pobreza como algo natural.

Al día de hoy, el cuerpo sigue siendo objeto de las manifestaciones de poder, pero con la autorización implícita de la voluntad enajenada del individuo, quien cree ejercer sus derechos como ciudadano al convertirse en el mejor agente difusor del modelo de *equidad* promovido por la globalización, al punto de pasar de productor a consumidor, y ahora, de no trabajador o desempleado a consumidor.

Una característica de la cultura del capitalismo tardío, es sin duda, la especial centralidad que guarda el cuerpo como espacio de consumo, como agente social activo y como *token* [...] Lo hallamos en el imaginario evocado por biotecnologías como la fecundación asistida, la clonación, [...] así como en la cultura del consumo con su bombardeo de imágenes creadoras de necesidades y deseos corporales (Martínez, 2002).

La cultura del cuerpo como agente de consumo y herramienta de *redención* con el supuesto trabajo sobre el sí mismo, se ha convertido en el nuevo instrumento de dominación y hegemonía del sistema capitalista neoliberal y su política de crecimiento continuo, al influir psicológicamente sobre el consumidor y hacerle creer que en realidad necesita, para ser feliz, cada vez más nuevos bienes efímeros, volátiles, que además esgrimen como valor adicional la obsolescencia programada.

El discurso publicitario, entonces, está cuidadosamente diseñado para convertirse en la prefiguración de los deseos del consumidor. Según Crestelo (2003):

[...] posee una estructura onírica, justificada tanto por su forma como por su contenido enunciativo, que hace un uso subyugador de las principales herramientas del psicoanálisis freudiano —condensación, desplazamiento y figurabilidad—. Se parte, así, de la hipótesis de que el contenido esencial de los sueños señala a un deseo inconsciente realizado mientras estamos durmiendo. El resultado es el desarrollo de una “geopolítica del cuerpo” enfocada hacia la potenciación de una dimensión afectiva e intuitiva estimulada, de forma acrítica, mediante el uso masivo de recursos estéticos y emotivos, imágenes, voz, música, etc. En

suma, la actitud transgresora de los límites del imperativo moral tanto en la forma como en el uso que caracteriza el discurso publicitario persigue como finalidad básica la canalización regulada de la voluntad pasional hacia todo lo que garantice la reproducción del sistema. Se trata, pues, de una “transgresión figurativa” que solo se aplica sobre imágenes en la esfera de lo onírico, y que convierte el acto de consumo en la opción preestablecida al conflicto simulado entre ser y deber ser.

Así, la hegemonía no solo se da con las formas de proceder bajo el modelo neoliberal de las multinacionales y los países desarrollados, sino también desde adentro, con la percepción redentora que el trabajador construye sobre la globalización a partir de su discurso de apertura y libertad. Gramsci, citado por Arrighi (2005), logra explicar mejor este concepto. “La hegemonía es el poder *adicional* del que goza un grupo dominante en virtud de su capacidad para impulsar la sociedad en una dirección que no solo sirve a sus propios intereses, sino que también es entendida por los grupos subordinados como provechosa, conforme a un interés más general”. Es decir, que el desempleado consumidor no solo está convencido de que el modelo planteado por la sociedad de consumo es el mejor para su desarrollo personal y el de la sociedad en que vive, sino que sería capaz de luchar por él como uno de sus más encomiables derechos.

Lo que vemos es entonces un proceso histórico en el que, de alguna forma, sobre la corporeidad han recaído ordenadamente y desde diferentes perspectivas las esferas del poder. Porter (1996), citando a M. Featherstone, afirma que, en el capitalismo actual, los esfuerzos de control social se han ido desplazando de la férrea disciplina ejercida en el mundo productivo del trabajo al “cuerpo como consumidor, rebosante de apetencias y necesidades, cuyos deseos hay que avivar y estimular”. Bajo el contexto de la globalización el cuerpo humano se ha convertido en una mercancía que hace las veces de maniquí sirviendo de mostrario para miles de productos y, a su vez, a sí mismo como sujeto de inversión o desarrollo permanente cuyo resultado debe ser la belleza y la juventud eterna.

En este contexto el cuerpo adquiere una especial centralidad, pues es a la vez uno de los espacios privilegiados del consumo y uno de los objetos más

frecuentemente mercantilizados: el cuerpo como agente activo del consumo (el cuerpo-consumidor) y el cuerpo como mercancía sujeta a la lógica de la globalización (el cuerpo-consumido) (Martínez, 2002).

Este proceso ha llegado a situaciones paradójicas en las que en el mundo del trabajo de hoy, y bajo las nuevas formas de contratación, la presencia del cuerpo no es tan necesaria, puesto que estas formas de empleo postulan políticas para trabajar desde el hogar o desde cualquier lugar donde el trabajador pueda *conectarse*. Existen desde hace varios años diferentes tendencias organizacionales que argumentan sobre el bienestar de las personas al evitar su desplazamiento en las ciudades altamente congestionadas, otros afirman que el trabajo en casa disminuye el nivel de emisiones de monóxido de carbono a la atmósfera, el estrés y la depresión, y que fortalece los lazos familiares. Es un hecho que el desplazamiento del cuerpo produce desgaste y agota, consume energía y contamina; de la misma forma, al interior de la fábrica o la oficina ocupa los espacios de las máquinas que no piden más que insumos, energía y mantenimiento; mientras que el cuerpo consume agua, café, elementos de aseo y además ensucia y desgasta los nuevos “puestos de trabajo”.

Es paradójico porque la corporeidad humana, objeto mismo de la expresión del poder a través de la tortura y la pena de muerte, y de la explotación en las cadenas de montaje de la Revolución Industrial, ha devenido en otro tipo de circunstancias de enajenación que prescinden del mismo cuerpo, pero que se ensañan sobre el trabajador bajo el pretexto de la “orientación a resultados”. Es así como en los nuevos *contratos de trabajo* se especifica claramente la orientación hacia los objetivos que debe tener el empleado, sea en la oficina o en el hogar, y las metas que debe cumplir. Por esta razón, el discurso de las competencias ha permeado la esfera de las organizaciones que luchan en la economía global, en la que se habla permanentemente de los nuevos *valores* de los *trabajadores*: alta capacidad de movilidad y adaptación, automotivación, autoaprendizaje y autocontrol, entre otros. También es paradójico porque aunque se prescindía del control que se llevaba a cabo con la presencia del cuerpo en el sitio de trabajo, se ejerce su control desde

los medios de comunicación y bajo la esfera del consumo como se ha venido argumentado.

Fue entonces a partir de la Revolución Industrial, como resultado del proceso de masificación de la sociedad en torno al trabajo o la fábrica, que el hombre salió de su casa y dejó de practicar el *oficio* que había heredado de sus antepasados. El hecho de salir de su lugar de habitación, que era también su lugar de trabajo, determinó un cambio en su condición como ser humano puesto que su identidad como carpintero o herrero se diluía en la conflagración de los intereses del proletariado. “Al igual que el molino de papel de Diderot, la fábrica de Smith es un lugar para trabajar, no para vivir. La separación de la casa y el trabajo es, según Smith, la más importante de todas las divisiones modernas del trabajo” (Sennett, 2006). Pero esta línea divisoria está otra vez en vilo, así como la línea que demarca las responsabilidades del patrono y que diluye sus obligaciones para con el trabajador, al mandarlo a cumplir con sus labores en su casa donde puede *administrar autónomamente* su tiempo de trabajo y de ocio.

## 2. La evolución del concepto de trabajo

Tal como se concibe hoy, el concepto de trabajo tiene una serie de implicaciones que ha venido adquiriendo en la medida en que se ha complejizado su relación con el tiempo y con el dinero, es decir, en que se ha hecho remunerable, cuantificable, medible, susceptible de expresar en términos monetarios o de espacios de tiempo, en que ha adquirido con el paso de los años una serie de connotaciones complejas que hoy es difícil entender puesto que las variables y los principios sobre los que se estructuró después de la Revolución Industrial han cambiado sustancialmente. El proceso a partir del cual ciertas actividades comienzan a ser remuneradas en dinero o en especie le ha llevado a la humanidad más o menos 70.000 años, desde que en el Paleolítico superior se empezaron a diversificar y especializar las funciones y los roles de los miembros de un clan para la caza, pasando por el capitalismo mercantil del siglo XVI, el cambio de la concepción de la riqueza se estructuró paulatinamente en el dinero en movimiento y el tiempo adquirió un nuevo e inmenso valor para los hombres.

La variable del trabajo hará parte entonces de la teoría económica de diferentes modelos de crecimiento y desarrollo, al obtener de su propia evolución epistemológica la relevancia para convertirse en asunto fundamental del crecimiento y de la calidad de vida de la sociedad. Esta evolución se debe entre otras cosas a su capacidad de ser cuantificada y valorada en términos monetarios y, en ese sentido, a ser incluida dentro de las cuentas y los indicadores de crecimiento y desarrollo de los Estados. El aspecto diferenciador entre las labores del hogar y las labores del *trabajo* —que se empieza a asentar en la fábrica con la Revolución Industrial— es la esencia misma del paradigma del trabajo en el que la humanidad ha estado inmersa desde aquel entonces por más de doscientos años. Esta nueva concepción del oficio será la base de la constitución de la sociedad del trabajo y de gran parte de las variables económicas que de la misma forma empiezan a delinear el capitalismo: empleo, subempleo, empleo marginal, desempleo, pleno empleo, empleabilidad, capacitación, crisis laboral, precarización laboral, productividad, proletariado, explotación, medios de producción, etc.

El trabajo, como categoría homogénea, se afianzó allá por el siglo XVIII junto con la noción unificada de riqueza, de producción y la propia idea de sistema económico, para dar lugar a una disciplina nueva: la economía. La razón productivista del trabajo surgió y evolucionó, así, junto con el aparato conceptual de la ciencia económica (Naredo, 2002).

La significación que ha tenido el trabajo a lo largo de la historia universal está referida a los diferentes enfoques que dan forma a la producción y a los modelos económicos que en últimas han constituido el andamiaje social y económico en el que se estructura la civilización occidental. El punto de inflexión en el que el trabajo dejó de ser la labor cotidiana de supervivencia sin ninguna remuneración más que la gratificación de llevar el alimento y construir el techo de la casa, y en el que el individuo se forjaba a sí mismo a partir del tiempo que ocupaba en producir los bienes para su propio beneficio se fija, según Medá (1995), en el siglo XVIII y se le atribuye a Adam Smith, cuando se dejó de trabajar para sí o para el núcleo familiar y se trabajó para otro, es decir, el momento en el que el trabajo abandona la motivación primigenia y el sentido de la vida humana, y nace la figura del patrono,

el momento en el que hay alguien dispuesto a trocar o a vender el fruto de la ocupación del hombre en tareas que ya no hacen parte de su supervivencia, y de la misma forma hay alguien dispuesto a comprarlo o a intercambiarlo.

Este fue un proceso a partir del cual se pasó de una sociedad rural y tradicional a una urbana e industrial, y en el que la concepción artesanal del trabajo —los llamados oficios con los cuales en las economías precapitalistas la gente se ganaba la vida— pasó a ser, gracias a la llamada *ética del trabajo* (Bauman 2000), una forma de explotación y de supresión de la libertad que requirió de toda una gama de estrategias morales y religiosas para que el hombre se asentara en el nuevo modo de producción capitalista que surgía con la Revolución Industrial. La categoría económica y antropológica del trabajo sufrirá su más profunda escisión y, como consecuencia, se perderá el concepto del trabajo como donador de motivación, objetivo y sentido de la vida humana. Con la especialización

el trabajo puede llegar a ser una labor degradante de los valores humanos, puesto que, en la medida que se fracciona el trabajo tiende a la estandarización de las labores, estas formas de organización privan a los trabajadores de la satisfacción en el trabajo y denigran su capacidad de iniciativa y creatividad<sup>1</sup>.

Fue necesaria entonces una cruzada moral que recreara dentro de la fábrica y bajo la disciplina impuesta por los patrones el compromiso pleno con el trabajo artesanal, la dedicación incondicional al mismo y el cumplimiento irrestricto de las tareas impuestas. El problema central que enfrentaban los pioneros de la modernización era la necesidad de obligar a la gente —acostumbrada a darle sentido a su trabajo a través de sus propias metas, mientras retenía el control de las tareas necesarias para hacerlo— a volcar su habilidad y su esfuerzo en el cumplimiento de tareas que otros le imponían y controlaban, que carecían de sentido para ella (Bauman, 2000). La solución fue imponer a la fuerza una serie de instrucciones mecanizadas dirigidas a habituar a los hombres a obedecer sin pensar y sin tener derecho a entender el sentido de su trabajo, puesto que como una ficha más dentro de la cadena productiva hacían parte de un engranaje en el que

1 Disponible en: <http://www.azc.uam.mx/publicaciones/gestion/num6/art12.html>.

no podían ver —como lo hacían antes— el fruto palpable de su esfuerzo. La imposición de la ética del trabajo implicaba la renuncia a la libertad (Bauman, 2000).

Desde la perspectiva de la economía clásica, Smith fue el primero en constituir a la ciencia económica como una disciplina distinta de la moral. La obra de Smith transformó radicalmente la teoría de la economía en el siglo XVIII, al defender la idea de que la riqueza de una nación procedía del trabajo de sus pobladores y no de sus reservas de dinero, como afirmaban los mercantilistas, o de su producción agrícola, como sostenían los fisiócratas. Es a partir de su obra fundamental, las *Investigaciones sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, que la economía política logra la categorización de ciencia y supera decididamente las ideas de la fisiocracia. Adam Smith postulará que no es la naturaleza, sino el trabajo, la fuente de donde una nación obtiene los productos que anualmente consume, y que la mayor productividad del trabajo se consigue gracias a su división en tareas que conducen a su especialización. Esta es asignada a cada uno de los operarios de la fábrica y consiste en la división del proceso productivo necesario para fabricar un objeto en diversas fases, y será la inspiración de Marx para fundamentar los postulados del materialismo histórico.

Para Adam Smith, “el ‘trabajo’ goza de un valor invariable y es la medida real y última sobre la que el valor final de todas las cosas en todos los tiempos y lugares es comparado y estimado”<sup>2</sup>. Esta teoría del valor-trabajo adquirirá gran importancia en el desarrollo de la ciencia económica y de las doctrinas liberal y socialista, y sentará los precedentes de los conflictos entre los dueños de las fábricas y los trabajadores mal asalariados. En términos generales, para Smith los elementos constitutivos del precio real de las cosas son: el valor del trabajo que será el salario; el valor del capital, el interés, y el rendimiento de la tierra, la renta. En torno a este “precio natural” oscila el precio del mercado que varía constantemente según la oferta y la demanda, por lo cual Smith defiende el libre mercado como el mecanismo más eficiente para la asignación justa de los recursos.

2 Disponible en: <http://www.biografiasyvidas.com/monografia/smith/obra.htm>.

Smith introduce así, seguramente sin ser consciente de ello, una nueva definición del trabajo. Una definición que no es fruto de un estudio de la característica compartida por las distintas formas concretas, prácticas del trabajo, sino que resulta de una investigación que no tiene realmente por objeto el trabajo; una investigación al término de la cual, el trabajo aparece como un instrumento de cálculo y medida, como instrumento cuya cualidad esencial es permitir el intercambio (Medá, 1995).

Posteriormente, David Ricardo realizará una crítica a la obra de Smith desarrollando más a fondo la teoría del valor trabajo y conceptos tales como el capital y la reproducción.

A diferencia de Adam Smith, en cuyos trabajos se apoyó, Ricardo se preocupó solo en segunda instancia en averiguar las causas del crecimiento o, si se prefiere el origen de “la riqueza de las naciones”. Aunque también se podría decir que sus preocupaciones sobre el crecimiento lo llevaron a interesarse en primer lugar en los factores que explican la distribución de la renta<sup>3</sup>.

Ricardo afirma que el valor de cambio de un bien (especialmente los bienes agrícolas que en aquella época en Inglaterra incrementaban sus precios sustancialmente gracias al abuso de los terratenientes) se cuantifica por la mayor cantidad de trabajo necesaria para su producción; concepto que los primeros marginalistas se encargaron de desarrollar, hasta lo que hoy en día se conoce como el costo marginal.

Para Marx, el trabajo será el tipo de relación de explotación que el proletariado establece con el capitalista y que representará una clase de enajenación en relación con el producto de su trabajo. Al hacer un análisis del salario del obrero, y lo que este le deja al capitalista, se puede afirmar que en ningún caso el trabajador se ve bien recompensado, aspecto que ocasiona su depauperación, y la prolongación de las condiciones de explotación del obrero, quien va dejando su vida en la fábrica, sin prever que en un futuro perderá para siempre la fuerza de sus brazos.

La plusvalía, según Marx, es el valor agregado que, resultado de su explotación, el trabajador le indexa al producto final del capitalista, fruto del cual incrementa sus ingresos y su utilidad, y que en ningún caso se le

3 Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/economistas/ricardo.htm>.



transfiere de alguna forma al trabajador. Esta utilidad del capitalista es de dos clases. La primera es la plusvalía absoluta, que se presenta cuando el tiempo de trabajo excedente del obrero se da después de producir el valor de su fuerza de trabajo y esta se prolonga en la jornada laboral. La segunda es la plusvalía relativa, que se da cuando se aumenta la productividad disminuyendo el tiempo laborado, siendo esta la mejor opción para el capitalismo moderno al momento de introducir maquinaria y tecnología puesto que, como se mencionó, bajo la premisa de la reducción de costos laborales promueve la pauperización laboral y la disminución de la calidad de vida del trabajador, así como el reemplazo de la mano de obra humana por la máquina.

El sistema capitalista cimentó sus bases en el concepto de productividad, es decir, en la utilización eficiente de los recursos con el fin de obtener bienes y servicios en cantidades superiores a las que se consumen, lo que desde la perspectiva marxista sería una de las causas de su destrucción. Encontramos entonces que una de las causas de la crisis del sistema capitalista está referida a los planteamientos de Carlos Marx acerca del carácter cíclico de dicho sistema, lo que significa su movimiento periódico a través de fases, de las cuales una es la crisis económica. Si para Marx las crisis eran de superproducción o sobreproducción debido a una acumulación de mercancías producidas que no encontraban comprador porque los ingresos de la mayoría de estos (obreros asalariados) se retrasaban respecto a la dinámica productiva empujada por el afán de ganancia, ya con el surgimiento del imperialismo y el crecimiento del papel de las finanzas, las crisis capitalistas incorporan un nuevo factor que apenas existía en la época de Marx, y solo en pequeño grado en la de Lenin: el peligro de las burbujas financieras capaces de destruir la estructura de las finanzas (Martínez, 2009). El hecho de que las operaciones especulativas de una alta rentabilidad sean preferidas por los inversionistas va en detrimento de las inversiones en el sector real de la economía que demanda fuerza laboral.

En Marx encontramos las primeras voces que pretenden reivindicar los derechos de los trabajadores y denunciar las condiciones de explotación del proletariado. Criticaba el hecho de rebasar las jornadas de trabajo (sobre

todo en niños) porque conllevaban la sobreexplotación de los obreros, lo cual beneficiaba exclusivamente a los capitalistas en el proceso de su acumulación de dinero, generando pérdidas respecto a la calidad de vida de la sociedad puesto que colocaba al hombre como una bestia de carga: “es menos todavía que una bestia de carga. Físicamente destrozado y espiritualmente embrutecido, es una simple máquina para producir riqueza ajena” (Marx y Engels, 1865, p. 225).

### 3. La ética del trabajo

La ética del trabajo fue el argumento de la religión protestante para conducir a miles de campesinos y menesterosos a las fábricas de la Inglaterra del siglo XVIII, que requerían con avidez mano de obra en grandes cantidades y a costos indignos. Bajo la consigna de que el trabajo dignificaba al hombre y era la forma divina de acceder a Dios, las fábricas del Imperio Británico se nutrieron de miles de trabajadores —niños y mujeres muchos de ellos—, quienes en extensas jornadas dejaron la energía de su cuerpo en las cadenas de montaje y contribuyeron a que su país se catapultara como la principal potencia económica del siglo XVIII, categoría que en el siglo XX asumiría Estados Unidos bajo los mismos preceptos, pero con la diferencia de que los trabajadores eran en su mayoría inmigrantes europeos quienes llegaban a una tierra en la que prácticamente estaba todo por hacer.

Bauman afirma que la ética del trabajo parece ser un invento más que todo europeo, opinión que va en contra de la mayoría de los historiadores estadounidenses quienes afirman que no fue este concepto —sino el espíritu de empresa y la movilidad social ascendente— el incentivo fundamental que instó a la industria norteamericana a su crecimiento y expansión. La constante dedicación al trabajo fue considerada desde un principio, tanto por los inmigrantes como por los obreros nacidos en los Estados Unidos, como un medio antes que un valor en sí mismo, una forma de vida o una vocación: el medio para deshacerse de la desagradable necesidad de tener que trabajar para otros (Bauman, 2000). Entonces, la idea esperanzadora de una libertad futura era la justificación para aguantar las extensas e inhumanas jornadas laborales que también se presentaban en Estados Unidos ya que

en esta nueva sociedad, supuestamente *más* equitativa, sí era posible el surgimiento y la existencia de un estrato social que agrupara a las clases trabajadoras y a aquellos nuevos ricos que con el fruto de su esfuerzo pasarían a ser los nuevos patrones.

Pero la realidad era otra. La posibilidad de afirmar la propia independencia se hizo más vaga y remota a medida que se estrechaban y llenaban de obstáculos los caminos que conducían del trabajo manual a la libertad de trabajar por cuenta propia (Bauman, 2000), razón por la cual se hizo necesario por parte de los patronos buscar otras formas para asegurar la permanencia en el esfuerzo del trabajo, separándolo de cualquier compromiso moral y de las virtudes que se le habían endilgado por sí mismo, como lo había hecho la ética protestante. Se procedió entonces a cambiar el paradigma de la explotación por un salario miserable, al de la explotación por un salario menos miserable acompañado de una serie de alicientes o incentivos monetarios que en lugar de afirmar que el esfuerzo en el trabajo era el camino hacia una vida moralmente superior, se lo promocionaba como un medio de ganar más dinero. Las puertas hacia la *riqueza para todos* se habían abierto. Aquello que a principios de la sociedad industrial había sido un conflicto de poderes, una lucha por la autonomía y la libertad, se transformó gradualmente en la lucha por una porción más grande del excedente (Bauman, 2000).

Entrado el siglo XX, se propuso entonces cambiar la psicología del trabajador productor ahorrador hacia una del trabajador consumidor, y se creó la figura del “consumidor insatisfecho”; acompañada de algunas otras estrategias como la difusión del concepto de la moda, el estatus, la publicidad, el crédito y la preferencia hacia los productos de tienda con una marca (*Trade*) que empezaban a consolidarse frente a los productos caseros.

La ética protestante del trabajo, que había dominado el comportamiento del americano de frontera, estaba profundamente enraizada en el comportamiento general. La moderación y el sentido del ahorro eran piedras angulares en el estilo de vida americano. [...] La comunidad empresarial americana se propuso cambiar radicalmente la psicología que había construido una nación —su objetivo era convertir a los trabajadores americanos desde la postura de inverso-

res en el futuro a la de consumidores en el presente (Rifkin, 2004).

Bauman (2000) resalta la sociedad de consumo frente a la sociedad de productores, puesto que en la etapa industrial de la modernidad había un hecho incuestionable: antes que cualquier cosa, todos debían ser ante todo productores. En esta segunda modernidad, o posmodernidad, la primera imperiosa obligación es ser consumidor.

#### 4. El trabajador consumidor

Estados Unidos fue uno de los países donde se empezaron a dar las circunstancias para pasar de una sociedad de trabajadores productores a una sociedad de trabajadores consumidores, e incluso a veces de solo consumidores. Fue la implementación de la cadena de montaje de Ford, y la revolución organizacional de la General Motors, lo que generó cambios radicales en las formas de actuar de las compañías en la producción de bienes y servicios, y en las formas de vincular y emplear a sus obreros. El incremento de la productividad logrado por las máquinas que reemplazaban a los operarios generó un creciente número de trabajadores que se quedaban sin trabajo. Las consecuencias para la economía fueron funestas. Entre 1920 y 1927, la productividad en la industria norteamericana se incrementó hasta en un 40%. En el sector secundario, los resultados por hora/hombre se incrementaron a un ritmo de 5,6% entre 1919 y 1929. Simultáneamente, desaparecieron más de 2,5 millones de puestos de trabajo (Rifkin, 2004, p. 70). Era la segunda fase del reemplazo de la mano de obra humana por la máquina y el comienzo de las crisis del desempleo.

Si no hay trabajo no hay quien compre, es una realidad que varias posturas económicas han tratado de subestimar afirmando que los trabajadores despedidos por el incremento en la productividad y a causa de la tecnología, serán absorbidos por otras industrias que debido al crecimiento económico que genera dicha productividad, abrirían nuevos puestos de trabajo. El economista francés Jean Babbiste Say fue uno de los primeros en afirmar que cada oferta crea su propia demanda, y que la economía genera automáticamente pleno empleo, una más de las falacias que el capitalismo ha argüido para fomentar la inversión en maquinaria y causar el despido masivo de los trabajadores.

Say enunció dos posiciones sencillas. Primero creía que el deseo de bienes era infinito, y segundo, que la capacidad para comprar las mercancías estaba garantizada. ¿Por qué estaba garantizada? La respuesta de Say era que todo bien producido tenía un coste en salarios, renta de la tierra o beneficios, pero todo coste suponía un ingreso para alguien. (Por consiguiente, cualquiera que fuese el precio de un artículo, siempre existía alguien que disponía de dinero con qué comprarlo) (Heilbroner, 1977).

Será Marx quien argumentará todo lo contrario sobre lo que Say postulaba, al afirmar que los capitalistas intentan continuamente reducir los costos laborales para incrementar sus utilidades y tomar un mayor control sobre los medios de producción. Además, que el incremento de la productividad del capitalismo llegará a un nivel en el que los salarios de los trabajadores, que no crecen al mismo ritmo, dará como resultado inevitable la acumulación de mercancías. De hecho, para Marx las crisis económicas son de superproducción o sobreproducción debido a una acumulación de mercancías producidas que no encuentran comprador porque los ingresos de la mayoría de los compradores (obreros asalariados) se retrasan respecto a la dinámica productiva empujada por el afán de ganancia del capitalista.

De otra parte, otros economistas neoclásicos argumentaron, de la misma forma que Say, que las nuevas tecnologías que ahorran cargas de trabajo incrementaban la productividad y reducían los costos por unidad, sacando bienes más baratos al mercado y aumentando la oferta de productos más económicos que en últimas generaba su propia demanda. Dicho de otra forma, la reducción en los precios como resultado de los adelantos en la productividad estimula la demanda por parte del consumidor. Entonces, los acelerados volúmenes de producción que se colocan en el mercado garantizarán que las pérdidas en el empleo, causadas por las mejoras tecnológicas, queden compensadas por salarios adicionales para mantener la expansión de los niveles de producción.

Pero las cosas ocurrieron de otra manera. De hecho, en Norteamérica, a medida que la productividad crecía durante los primeros veinte años del siglo pasado —los llamados años dorados—, y un creciente número de trabajadores se quedaba sin trabajo, las ventas descendían de

forma dramática. Era necesario entonces cambiarle la idea al trabajador o al desempleado de su condición de miseria hacia una nueva concepción que lo empezara a convertir en un trabajador con poder, con el poder de consumir.

Aunque la humanidad venga produciendo desde la lejana prehistoria y vaya a hacerlo siempre, la razón para llamar comunidad de productores a la primera forma de la sociedad moderna se basa en el hecho de que sus miembros se dedicaron principalmente a la producción; el modo como tal sociedad formó a sus integrantes estaba determinado por la necesidad de desempeñar el papel del productores y la norma impuesta a sus miembros era la de adquirir la capacidad y la voluntad de producir. En su etapa presente de modernidad tardía —esta segunda modernidad o posmodernidad— la sociedad humana impone a sus miembros (otra vez, principalmente) la obligación de ser consumidores. La forma en que esta sociedad moldea a sus integrantes está regida ante todo y en primer lugar; por la necesidad de desempeñar ese papel; la norma que les impone, la de tener capacidad y voluntad de consumir (Bauman, 2000).

La metamorfosis del concepto de consumo desde el vicio hasta la virtud es uno de los fenómenos más importantes observados durante el transcurso del siglo XX (Rifkin, 2004). De hecho, los trabajadores de principios del siglo pasado se conformaban con ganar lo justo para vivir y para darse algunos lujos elementales, y preferían tener más tiempo de ocio en lugar de ingresos adicionales que resultaran de una mayor cantidad de horas de trabajo. Este aspecto se convirtió en una preocupación para los hombres de negocios de la época cuyos inventarios se amontonaban rápidamente en sus fábricas y en sus almacenes por toda Norteamérica. Entonces, las estrategias trazadas por los empresarios y por los medios de comunicación de la época para incentivar el consumo fueron varias: el lanzamiento permanente de nuevos productos, las compras a crédito, la publicidad y el marketing se convirtieron en herramientas fundamentales para cambiar los principios del trabajador e inducirlo al consumo, haciéndole ver las ventajas comerciales de ser parte de una generación con un nuevo estatus de consumidor.

Pero tal como se mencionó, los ingresos de los trabajadores no se incrementaban suficientemente rápido como para poder asumir los incrementos en productividad, ya que los empresarios preferían reinvertir las ganancias en

mayor productividad antes que aumentar el salario de sus trabajadores. “El sistema económico parecía atrapado en una terrible e irónica contradicción de la que aparentemente, no existía forma de escapar. Atrapados por una depresión aún peor, muchas empresas siguieron recortando costes mediante la sustitución de hombres por máquinas, esperando disparar la productividad, con lo que tan solo añadían leña al fuego” (Rifkin, 2004). Los inventarios siguieron creciendo y el asalariado siguió comprando a crédito hasta que la Gran Depresión de los años treinta dio cuenta de la ineficacia del sistema.

En octubre de 1929, menos de un millón de personas se hallaban en el paro. En diciembre de 1931, eran más de diez millones de americanos los que estaban desempleados. Seis meses más tarde, en junio de 1932, el número de personas sin trabajo se elevaba a 13 millones. La situación se convirtió en crítica cuando en las crestas de la depresión, en marzo de 1933, la cifra se elevó hasta los 15 millones de personas (Roediger y Phlip, 1989).

Vinieron entonces las políticas keynesianas y el Estado del bienestar que de alguna forma suplieron las deficiencias del mercado, y constituyeron uno de los esfuerzos para sacar a Europa y a los Estados Unidos del periodo de crisis que se extendió por más de diez años.

La New Deal Administration entendía su papel como el de un empresario de último recurso, una especie de mecanismo en retaguardia que debía poner en marcha la debilitada economía. Roosevelt subrayó el nuevo papel del Gobierno al afirmar que el espíritu de todo este esfuerzo es la restauración de nuestro rico mercado doméstico haciendo crecer su amplia capacidad de consumo [...] La demanda reprimida de la gente es muy grande, y si la podemos redimir en un frente tan amplio, no deberemos temer por una recuperación tardía (Rosenman, 1938).

A pesar de los diferentes programas gubernamentales puestos en marcha en los años treinta en los Estados Unidos y en otros países, la debilidad endémica del sistema industrial, que constituyó una de las causas fundamentales que precipitó la crisis económica mundial, continuaba siendo una plaga en la comunidad económica internacional. Tan solo fue la Segunda Guerra Mundial lo que terminó salvando la economía norteamericana (Rifkin, 2004). El gasto del Gobierno durante la Segun-

da Guerra Mundial creció vertiginosamente y se convirtió en el verdadero motor que habría de subsanar a la economía norteamericana, que aislada territorialmente de los enfrentamientos, hacía de despensa y de fuente de armas y pertrechos para los Aliados y para ella misma.

Un año después de que los Estados Unidos entrasen en la Segunda Guerra Mundial, los gastos gubernamentales pasaron de \$16.900 millones de dólares a 51.900 millones. En 1943 los gastos federales invertidos en la guerra ascendían a más de 81.100 millones de dólares. El desempleo descendió a la mitad en 1942 y de nuevo a la mitad en 1943 (Anti-Depression Economics, 1993).

Durante la Guerra Fría, el Estado seguirá teniendo un protagonismo e intervencionismo creciente bajo el papel que se le otorga con la consolidación del Estado del Bienestar. La aplicación de las políticas keynesianas que contribuyeron a sacar al mundo de la crisis de los años treinta se mantendrán después de la guerra con más ímpetu, y convertirán al Estado en un monstruo burocrático que deberá velar por la educación, la salud, los servicios públicos y el pleno empleo. El gasto militar norteamericano se mantuvo en la forma de un amplísimo complejo industrial y militar que se extendía por dentro y por fuera del territorio hacia los países aliados. Pero a pesar de todos estos alicientes, y el crecimiento económico de la posguerra, la tendencia hacia la reducción de puestos de trabajo continuó de forma precipitada.

Consolidada la sociedad de consumo con la televisión, los electrodomésticos y la obsolescencia programada, el gasto del Gobierno amainaba un poco el impacto del desempleo de los trabajadores sustituidos por las máquinas. “En Estados Unidos, en 1929 el gasto gubernamental era tan solo del 12% del PIB. En 1975 el gasto total había crecido hasta una cifra alrededor del 33% del PIB” (Alperovitz, 1993). El sector de servicios contribuyó también a que el impacto no fuera tan grave.

La idea de Estado benefactor mantiene una relación ambigua con la ética del trabajo. Por un lado, los partidarios de garantizar colectivamente el bienestar individual reconocieron siempre el carácter normal de una vida sostenida por el trabajo; señalaban, sin embargo, que la norma no era válida universalmente debido a que no to-

dos lograban un empleo permanente. En este sentido, el Estado benefactor debía proveer de puestos de trabajo a la sociedad para mantener la ética del mismo, y como medida de salud social, creando entonces, además de una dependencia económica, una dependencia política, de manera que transformaba el derecho a una vida digna en cuestión de ciudadanía política, y ya no de desempeño económico (Bauman, 2000).

Las presiones que dieron origen a este papel del Estado del Bienestar y lo alimentaron con vigor a lo largo de los años fueron tan fuertes, que la opinión común llegó a considerar las prestaciones administradas desde el Estado como un ingrediente natural de la vida moderna, tan normal como las autoridades que se elegían de manera periódica (Bauman, 2000). Posteriormente, esto dio como resultado que al Estado se le culpaba de todo y en mayor cuantía de la pobreza, del desempleo y de su incapacidad por generar nuevos puestos de trabajo. Pero en la sociedad posmoderna el Estado ya no solo no tiene esa función ni está obligado a ella, sino que además debe proveer las garantías y facilidades para que la libre empresa, la que despidе empleados y suprime puestos de trabajo, pueda operar más libremente y con menos trabas e imposiciones. Los trabajadores, por su parte, en una desorientación permanente, viven además en una especie de anomia, porque ya no saben a quién acudir ante los abusos de las multinacionales y la reglamentación que las favorece decretada por quien antes los protegían.

Hoy en día, después de más de treinta años de globalización, la situación en el mundo es más que preocupante. En la sociedad de consumo neoliberal el concepto de “crecimiento económico” va unido al reemplazo de puestos de trabajo estables por “mano de obra” flexible, a la sustitución de la seguridad laboral por contratos renovables, en últimas; las reestructuraciones y la racionalización implican reducciones de personal. El éxito de los ejecutivos de las multinacionales está ligado a la maximización de las utilidades a costa de la supresión de miles de puestos de trabajo: a medida que los pobres se hacen más pobres, los ricos —dechados de virtudes para la sociedad de consumo— se vuelven más ricos (Bauman, 2000). Es más, los trabajadores pobres ya ni siquiera son necesarios para enriquecer a los dueños de las fábricas,

puesto que han sido reemplazados por las máquinas. No hay trabajo porque la sociedad posmoderna ha permitido la disminución de los costos y la maximización de las ganancias; la implementación de las máquinas y de la tecnología en los sistemas productivos ha desplazado la hora hombre, al punto de no necesitarlo; la falacia de la Ley de Say está más que demostrada. Tal como lo afirma Consuelo Ahumada:

Por ello, el desarrollo tecnológico sin precedentes que se ha dado en los últimos tiempos no ha contribuido al mejoramiento de las condiciones laborales y sociales de la mayor parte de la población, sino que ha ido aparejado de un deterioro, también sin precedentes, de dichas condiciones. La superexplotación de los trabajadores y su sometimiento a condiciones de vida y de trabajo equiparables a las de la época de la Revolución Industrial, son el resultado del modelo vigente de acumulación, que beneficia exclusivamente a las empresas multinacionales y al capital financiero, al servicio de los intereses de los países más poderosos del orbe (Ahumada, 2006).

Lo peor de todo es que “el neoliberalismo se ha convertido en un discurso hegemónico con efectos omnipresentes en las maneras de pensar y las prácticas político-económicas hasta el punto de que ahora forma parte del sentido común con el que interpretamos, vivimos y comprendemos el mundo” (Harvey, 2007) —algo similar a lo que ocurre con la hegemonía citada de Gramsci— y que de hecho ha castrado la iniciativa para protestar, exigir cambios trascendentes o proponer soluciones, porque la misma inmersión en el sistema nos impide ver más allá de las circunstancias ya que en ellas también están el neoliberalismo y la globalización.

Ante la supuesta amenaza letal que surge contra la libertad y cualquier limitación de los mecanismos del mercado por parte del Estado, ya que destruye la libertad de los ciudadanos y la vitalidad de la competencia, que según ellos, es la que en últimas promueve el crecimiento económico, esta ideología ha logrado un poder de influencia y una capacidad de convicción, ya que como doctrina se basa en “una teoría de prácticas políticas económicas que proponen que el bienestar humano puede ser logrado mejor mediante la maximización de las libertades empresariales dentro de un marco institucional caracterizado por derechos de propiedad privada, libertad

individual, mercados sin trabas, y libre comercio” (Harvey, 2007). Lo que en realidad ha promovido los más mundanos intereses humanos, como son la satisfacción (*insatisfecha*) de las *necesidades* meramente materiales y el consumo masivo de bienes y servicios que requieren de una permanente renovación dentro del ámbito de la moda y la tecnología, que se convierten gracias a la obsolescencia programada en desechos cada vez más rápido y que se vierten por toneladas a los océanos o se exportan como bienes de segunda mano a los países en desarrollo.

Finalmente, y lo que parece ser lo más grave, es que el neoliberalismo se ha convertido en una doctrina hegemónica que desvirtúa de tajo otras propuestas de corte más social o comunitario que pudieran surgir de las ruinas que ha generado por ejemplo en Latinoamérica (Harvey, 2007). Es lo más grave porque ha permeado la conciencia y nos ha obligado a aceptar el deterioro del medioambiente y la destrucción de la tierra, la pobreza y el desempleo como simples variables económicas que indican que algo no funciona bien pero que es inevitable. Es lo más grave porque al hacernos equiparar la felicidad con el éxito y relacionarlo con el consumo de bienes efímeros y materiales, impone un ideal de felicidad que deja por fuera los valores elementales a través de los cuales se puede obtener la verdadera felicidad y que no cuestan, como la frugalidad, el amor, la amistad y también la posibilidad de conseguir un trabajo justo y bien remunerado.

Se hace necesario, entonces, reconstruir la condición de humanidad que subyace a todos los seres humanos, desterrada en la modernidad a partir de la libertad individual y el utilitarismo, que ha conducido al desarrollo de la sociedad capitalista a extremos de inhumanidad en los que la riqueza se concentra cada vez más en unos pocos, y la pobreza y la inequidad se incrementan para la mayoría. Así mismo, ha llevado a la degradación de la vida laboral, la pérdida de las reivindicaciones y los privilegios salariales, y a un alto grado de explotación, desigualdad, discriminación, abuso y acoso laboral, que son otras de las consecuencias de las crisis económicas y de la implementación del modelo neoliberal. En este sentido, la condición de mutabilidad del hombre le debe permitir retomar

el camino de la conciencia y llevar a cabo reflexiones profundas sobre el sentido de su existencia y su responsabilidad con los otros seres humanos y con el planeta, a partir de la probidad que le permite alcanzar su propio desarrollo. El personalismo comunitario, por ejemplo, es una de las propuestas que reivindican esa condición humana, pues alude a la acción de un corazón que siente. Hace un llamado hacia la sensibilización y hacia las necesidades del otro, critica el desorden establecido puesto que es inhumano e inequitativo, insensible y olvidado de los humildes, y convoca a todos aquellos que puedan surgir del devenir de la sensibilidad y se apiaden del dolor de los desposeídos y de la pobreza de los que sufren. Finalmente, traemos a colación los principios de Díaz (2006), y citamos sus postulados sobre el corazón razonable:

El corazón razonable siente hambre y sed mientras dialoga con los humildes y no solamente en favor de los humildes, por eso tiene prisa en establecer unas nuevas categorías de racionalidad comunicativa con reloj en mano, por eso pregunta: ¿Hasta cuándo aplazar la discusión no traducida en cese del hambre y de la sed? ¿Por qué no introducir alguna cláusula de penalización por retraso en la entrega de soluciones concretas y niveladoras? ¿Sería acaso tan absurda la fijación de fechas límite para diálogos morosos pero autocomplacidos en sus interminables bizantinismos discursivos?

## Referencias

- Ahumada, C. (2006). La teoría marxista de la plusvalía absoluta: una clave para entender las condiciones laborales en el período neoliberal. En Jairo Estrada (comp.). *Teoría y acción política en el capitalismo actual*. Bogotá: Marx Vive, Universidad Nacional de Colombia.
- Alperovitz, G. (1993). The Clintonomics Trap. *The Progressive*, junio.
- Anderson, P. (1996). Neoliberalismo: un balance provisorio. En Emir Sadel y Pablo Gentile. *Las trampas del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*. Buenos Aires: Clacso.
- Arendt, H. (1998). *La condición humana*. Barcelona: Paidós.
- Arrighi, G. (2005). Comprender la hegemonía. *New Left Review*, julio-agosto. Madrid: Akal.
- Bauman, Z. (2000). *Trabajo, consumismo y nuevos pobres*. Barcelona: Gedisa.
- Crestelo, D. (2003). La geopolítica del cuerpo: la visión del cuerpo respecto de los distintos sexos y su construcción en función de los discursos legitimados. En *Nómadas*, 8. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Díaz, C. (2006). “Comunitarismo y personalismo comunitario”, en Primer Encuentro Iberoamericano de Comunitarismo, Paipa, Dansocial.
- Foucault, M. (1996). *Historia de la sexualidad I*. México: Siglo XXI Editores.

- Gonzales, M. M. (2006). *Trabajo y profesión en la vida contemporánea*. México: Thomson.
- Harvey, D. (2007). El neoliberalismo como destrucción creativa. En *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. Traducción de Germán Leyens. Recuperado de [www.rebelion.org/noticia\\_pdf](http://www.rebelion.org/noticia_pdf)
- Heilbroner, R. L. (1977). *Vida y doctrina de los grandes economistas*. Biblioteca de Economía. Ediciones Orbis SA.
- Martínez, A. (2002). El cuerpo. *Revista Debats*, 79. España: Instituto Alfons el Magnánim.
- Martínez, O. (2009). *La larga marcha de la crisis económica capitalista*. Centro de Investigaciones de la Economía Mundial. Recuperado de <http://www.redem.buap.mx/ciem/temasesp3.pdf>
- Marx, K. y Engels, F. (1865). *Salario, precio y ganancia. Obras Escogidas*. Moscú: Editorial Progreso.
- Méda, D. (1995). *El trabajo, un valor en peligro de extinción*. Barcelona: Gedisa.
- Naredo, J. (2002). Configuración y crisis del mito del trabajo. *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, VI (119) (2). Universidad de Barcelona.
- Porter, R. (1996). Historia del cuerpo. En Peter Burke (ed.). *Formas de hacer Historia*. Madrid: Alianza Editorial.
- Rifkin, J. (2004). *El fin del trabajo*. Barcelona: Paidós.
- Roediger, D. Philip, F. (1989). *Our own time: A history of American Labor and the Working Day*. Westport: Greenwood Press.
- Rosenman, S. I. (comp) (1938). *The Public Papers and Address of Franklin D. Roosevelt, 2, The Yera fi Crisis* [1933], New York.
- Sennett, R. (2006). *La corrosión del carácter*. Barcelona: Anagrama.