

## **El riesgo laboral en tiempos de globalización**

*Minor Mora Salas*

### **Introducción**

EL PRESENTE ARTÍCULO PARTE DEL RECONOCIMIENTO de que el riesgo laboral tiene dos dimensiones, la estructural y la simbólica, y de que se sustenta en el desarrollo de dos tesis. La primera indica que la dimensión simbólica del riesgo muestra una autonomía relativa con respecto a las situaciones de riesgo estructural. Aceptar esta tesis conlleva a reconocer que los sujetos laborales perciben, interiorizan, valoran, viven y actúan de formas diversas frente a los riesgos que emanan del funcionamiento actual de los mercados laborales. En términos teóricos, la tesis de la autonomía relativa de la cultura constituye uno de los elementos centrales del enfoque de Thompson (1993) sobre la cultura.

La segunda tesis sostiene que una adecuada comprensión del peso de lo cultural en el análisis del riesgo en los mercados laborales requiere de una reconstrucción de los elementos estructurales que en la actualidad determinan las lógicas y el funcionamiento de dichos mercados. Subyacente en este planteamiento se encuentra la formulación teórica de Thompson al respecto de la concepción estructural de la cultura. Debe tenerse presente que para este autor "...los fenómenos culturales pueden entenderse como formas simbólicas en contextos estructurados; y el análisis cultural puede interpretarse como el estudio de la constitución significativa y de la contextualización social de las formas simbólicas" (Thompson, 1993: 136).

En nuestro caso, los procesos histórico-específicos en los cuales el riesgo laboral tiene lugar serían aquellos caracterizados por la reestructuración económica, la globalización y, más específicamente, la participación de los sujetos en el mercado laboral, mientras que las formas simbólicas estarían dadas por las percepciones, representaciones, universo simbólico y vivencias subjetivas que desarrollan los sujetos al respecto del riesgo al que están

sometidos en razón del funcionamiento de los mercados laborales en tiempos de desregulación y globalización económica.

Por su parte, el debate sobre el riesgo proviene, fundamentalmente, de la formulación elaborada en la sociología contemporánea por autores como Beck (1996a y b; 1998), Luhmann (1996a y b; 1998) y Giddens (1996; 2000). Debe aclararse que el objetivo no es realizar un análisis comparativo de los enfoques desarrollados por estos autores a propósito de la conceptualización del riesgo, sino recurrir a dichos textos a efectos de delimitar el sentido conferido al término “riesgo laboral” por nuestra parte. Aquí la pregunta fundamental se plantea en los siguientes términos: ¿qué se entiende en la sociología contemporánea por riesgo?

#### La conceptualización del riesgo en la sociología

El término “riesgo” pareciera definirse a sí mismo, haciendo irrelevante su delimitación conceptual. Empero, como bien lo ha mostrado Luhmann (1998) esta expresión ha adquirido varias connotaciones desde su surgimiento a mediados del siglo xvi, razón por la cual se hace imprescindible iniciar una reflexión sobre la materia con un ejercicio de precisión conceptual.

Beck (1998) señala que en las sociedades “industriales” contemporáneas el riesgo se ha tornado un elemento estructural que cruza la vida cotidiana de los sujetos. Con esta tesis intenta mostrar que el riesgo no es una externalidad, es decir, un factor cuyas causas se encuentran en factores externos a la organización del orden social. Por el contrario, resalta que el riesgo es una resultante directa de la agencia humana y, muy particularmente, de las formas que ha adquirido a lo largo del tiempo la configuración económica e institucional del capitalismo, como resultado del triunfo de la razón instrumental.

La tesis de Beck puede resumirse diciendo que el riesgo emana de las estrategias y acciones que los agentes sociales desarrollan en los diferentes ámbitos en que está organizada la sociedad, toda vez que en ella se impone la razón de tipo instrumental sobre las fuerzas de emancipación y desarrollo pleno del sujeto humano. En consecuencia, el riesgo deviene un hecho cotidiano, un elemento consustancial al funcionamiento de las sociedades contemporáneas y no un factor externo que constriñe desde afuera a los sujetos. No obstante, pese a su carácter intrínseco, lo común es que los sujetos perciban y vivan el riesgo como un elemento externo a sus formas de participación en la vida social y laboral.

La segunda particularidad del planteamiento de Beck consiste en el carácter que se le atribuye al riesgo en la fase actual de desarrollo del capitalismo.

Según el autor, a diferencia de otros momentos históricos, en la contemporaneidad, el riesgo se ha constituido en un hecho social generalizado, estructural. Una vez que se materializa, sus efectos traspasan las barreras culturales, de género, clase, estado o nación. Se plantea así que el riesgo es generalizado, ya que afecta a toda la sociedad, aunque de formas diversas y desiguales. Para el autor los riesgos que aquejan a las personas en las sociedades modernas son producto del propio desarrollo tecnológico y económico, de manera tal que la aceleración del cambio tecnológico y la profundización del desarrollo capitalista tienden a reforzar el carácter estructural de tales riesgos (Beck, 1992: 19).

Cuando el riesgo deviene un factor estructural emerge el tema de su gestión: ¿cómo definirlo?, ¿cómo controlarlo?, ¿cómo minimizar sus eventuales consecuencias? Por gestión del riesgo se entiende el conjunto de acciones que desarrollan diferentes agentes sociales e institucionales en función de prevenir y minimizar los posibles impactos negativos que la concreción del riesgo puede acarrear.

Según Beck, uno de los aspectos más llamativos de la forma que asume el riesgo, en la fase actual del desarrollo capitalista, es que los mismos agentes que en teoría deben actuar con el fin de someterlo a control, terminan favoreciendo su existencia. Esto es así debido a que las definiciones del riesgo de tales agentes descansan en presupuestos discutibles y muchas de sus predicciones han inducido a serias catástrofes históricas, mostrando que lo que en el pasado se definió como seguro, devino, posteriormente, y como resultado de la misma operación de las fuerzas que se suponían bajo control, catástrofe, de donde se desprende que dos de las características más notables del riesgo en las sociedades contemporáneas serían su impredecibilidad y su naturaleza eminentemente política.

Debido a lo anterior se formula que las decisiones sobre la organización, la producción y la política generan ellas mismas peligros que amenazan el bienestar de los sujetos, pues en lo fundamental buscan mediatizar o negar la existencia del riesgo, o bien generar entre la población un sentimiento falso de seguridad frente a los riesgos percibidos. En este sentido, se afirma que los productores del riesgo tienden a minimizar su importancia en aras de legitimar sus acciones y proyectos de sociedad (Beck, 1996a y b), de donde se desprende, con claridad, el contenido político subyacente en la definición oficial de riesgo en cualquier campo de la vida social.

Lo anterior haría suponer que en sociedades donde el riesgo deviene un componente estructural de la organización y la cultura, las instituciones erigidas en el pasado para prevenir, combatir o mitigar estos fenómenos tienden a erosionarse, tanto en términos de la efectividad del cumplimiento de su función como en cuanto a la legitimidad de la que gozan.

Cuando el riesgo se torna un componente estructural de la organización social, ya sea que los agentes sean conscientes del mismo o no, se produce un fenómeno de creciente inseguridad ontológica (Beck, 1998 y Giddens, 1996; 2000). Cuando ello ocurre la incertidumbre se generaliza e invade, progresivamente, diferentes ámbitos de la vida social e individual. No se trata de negar la importancia y la presencia de la incertidumbre en la cotidianidad en fases previas a la globalización y el cambio estructural, sino de subrayar que los arreglos sociales e institucionales generados en el pasado para otorgar seguridad a los sujetos estarían perdiendo vigencia y efectividad como “mecanismos” reguladores del riesgo.

Según esta línea de pensamiento, el riesgo estructural al que estarían sometidos los sujetos sociales en la actualidad afectaría su conciencia práctica y sus rutinas, sometiendo al individuo a la vivencia de situaciones inesperadas, no buscadas y las más de las veces no deseadas. Si esto es correcto, habría que reconocer que tales procesos tenderían a cuestionar el “principio de suspensión” (a la Schutz) que utilizan los individuos en la cotidianidad para organizar sus prácticas.

Lo anterior pone en jaque el principio de seguridad ontológica indispensable para el funcionamiento de la conciencia práctica y propicia el desarrollo de sentimientos de inseguridad y angustia. Obviamente, estas situaciones afectan lo cotidiano, en la medida en que erosionan las bases del conocimiento previamente adquirido para enfrentar las situaciones futuras. Esto es así porque “...los riesgos que hoy irrumpen se diferencian de todas las tipificaciones anteriores, primero por su alcance capaz de influir socialmente y luego por su constitución científica específica” (Beck, 1998: 201).

Parecería que uno de los rasgos fundamentales con que se asocia el desarrollo y generalización del riesgo en las sociedades actuales es la emergencia de la inseguridad y la difusión de la incertidumbre como elemento constitutivo de lo social (Beck, 1998; Giddens, 2000; Luhmann, 1998). En otras palabras, una característica que tendería a extenderse en la vida social contemporánea es la pérdida de las certezas y la erosión de las instituciones y mecanismos de seguridad que se habían conformado en el pasado precisamente para someter a control la incertidumbre y los efectos que la misma tiene en la vida social cuando los riesgos adquieren concreción.

Adicionalmente, se menciona que en la fase actual del desarrollo del capitalismo globalizado, se transfiere a los individuos mayores responsabilidades en la construcción de un sentido propio de seguridad ontológica. El actual marco institucional exigiría a los propios sujetos el despliegue de diversas iniciativas a efectos de controlar o dominar las inseguridades que emanan del funcionamiento del orden social.

Esto tiene lugar en un contexto histórico en el cual el sentimiento de inseguridad tiende a incrementarse ya que a los individuos se les exige dar respuesta a situaciones nuevas, inesperadas, e inestables. La imprevisibilidad se torna en uno de los rasgos definitorios del nuevo contexto socio-institucional, haciendo de la contingencia un hecho no sólo plausible sino cotidiano. Consecuentemente, a los sujetos se les exige generar, con mayor celeridad, respuestas de carácter adaptativo para responder a demandas, cambios, requerimientos o amenazas que provienen, simultáneamente, de múltiples fuentes. Se “institucionaliza” el llamado a asumir posturas flexibles frente a los cambios que suscita la vida y a generar competencias “dinámicas” que permitan a los sujetos poderse “adaptar” exitosamente a los inevitables cambios que se estarían produciendo en el entorno social.

La erosión de los principios de seguridad ontológica y de la eficacia de la conciencia práctica, así como de las prácticas de suspensión fenomenológicas que permiten la tipificación de lo social por parte de los agentes sociales, estarían asociadas al hecho de que lo imprevisible, lo contingente, tiende a ganar presencia en lo cotidiano (Luhmann, 1998). Ello es así ya que los nuevos riesgos se caracterizan por ser imperceptibles de forma directa al sujeto. Al respecto se ha indicado que “muchos de los nuevos riesgos (contaminaciones nucleares o químicas, contaminaciones en artículos alimenticios, enfermedades de la civilización, etc.) se sustraen por completo a la percepción humana directa” (Beck, 1992: 27).

En las primeras formulaciones conceptuales (Beck, 1992; Giddens, 2000), el riesgo se opone a la certeza; la inseguridad propia de la generalización del riesgo como elemento estructurante del mundo de vida se contrapone a la necesaria búsqueda de seguridad ontológica por parte del sujeto.

Por su parte, Luhmann ha indicado correctamente las dificultades a las que se enfrenta quien sigue esta línea de pensamiento. Desde su punto de vista, ésta conduce a una salida falsa, pues conlleva a la conclusión de la existencia de situaciones sociales libres de riesgo. Según este autor, ésta es una salida problemática ya que todo acto social que suponga alguna decisión conlleva, por definición, cierto riesgo. De manera tal que el riesgo se definiría como un elemento consustancial a la toma de decisiones o bien a la ausencia de posicionamiento de los sujetos en su mundo de vida. Para Luhmann, la seguridad absoluta es inalcanzable ya que siempre puede ocurrir algo inesperado. Lo contingente es parte de la forma que adquiere la vida humana y el desarrollo social, y en tanto tal, los sujetos están constante y cotidianamente, sometidos a algún tipo de riesgo en tanto que sujetos productores de su entorno (Luhmann, 1998: 141).

El razonamiento de Luhmann conduce a destacar dos elementos. En primer lugar, no hay conducta alguna exenta de riesgo ya que no se puede vivir

en un entorno social que brinde a los sujetos una seguridad total, es decir, el principio de seguridad ontológica sobre el cual los individuos organizan su vida a partir de lo cotidiano es siempre imperfecto, por más seguridades que se brinde a los mismos a partir de un entorno institucional "protector". En segundo lugar, no se pueden evitar los riesgos cuando se deben tomar decisiones, rasgo que constituye una de las particularidades de todo sujeto social, si es que hemos de definir la agencia humana como un elemento distintivo de esta especie.

Adicionalmente, Luhmann hace un tercer aporte para precisar conceptualmente el sentido que debe atribuírsele a la noción de riesgo en sociología. Desde su punto de vista, suele generarse una confusión entre el riesgo y el peligro, términos que, en el uso cotidiano, devienen, si no sinónimos, al menos sí expresiones intercambiables. Es precisamente esto lo que introduce la confusión, pues a su modo de ver éstas no son expresiones que pueden intercambiarse libremente, ya que cada una de ellas expresa situaciones específicas.

En el primer caso, el riesgo, apuntaría a situaciones (individuales, psicológicas, sociales, culturales, económicas, ambientales, etc.) que se producen como resultado de decisiones y acciones desarrolladas por los individuos. Frente a la existencia de un sujeto activo que interviene en el mundo ("naturaleza" y sociedad), se produce un resultado, buscado o no, de tal manera que el sujeto queda posicionado en su contexto social en una situación que puede definirse como riesgosa cuando la misma se constituye en una amenaza directa o indirecta a su bienestar actual o futuro.

Por ejemplo, a propósito del riesgo, se puede pensar en el riesgo empresarial como una situación inducida a partir de las decisiones tomadas por agentes económicos en la búsqueda de la maximización de ganancias. A esta concepción, corresponde la definición de Giddens (2000) del riesgo como la probabilidad de que un evento de consecuencias negativas ocurra a raíz de las decisiones y acciones desarrolladas por los sujetos. Empero, Luhmann se distanciará de esta definición al recordar que en las sociedades contemporáneas la probabilidad de estimar el riesgo es cada vez menor en razón del alto grado de contingencia. Este mismo planteamiento ha sido formulado por Beck, quien sostiene que los riesgos son invisibles e imponderables por su propia naturaleza. Para este autor, "Las presunciones de causalidad escapan a nuestra percepción (y) en este sentido los riesgos son invisibles. La causalidad implicada siempre permanece, más o menos, incierta y provisional" (Beck, 1992: 28).

En el segundo caso, el de peligro, Luhmann insiste en que este tipo de situaciones emergen ante la presencia de un sujeto pasivo, es decir, es el desarrollo de eventos, fundamental aunque no exclusivamente, naturales, los

que se convierten en amenaza para el sujeto. En esta segunda situación, los sujetos no realizan acciones que precedan a las situaciones de peligro. No es la intervención humana la que genera el peligro, sino, más bien, la acción de fuerzas externas, no controlables por los individuos mismos, y muchas veces no previsible, la que los posiciona en una situación que amenaza su bienestar o la integridad de su vida misma.

Luhmann advierte que la diferencia entre riesgo y peligro es tenue en la medida en que el último puede convertirse en riesgo cuando los sujetos tienen la capacidad de actuar preventivamente sobre éste; siendo que la acción final estaría condicionada por una decisión del sujeto, es decir, por la presencia de un agente social activo (Luhmann, 1996a y b).

La diferencia que establece Luhmann entre riesgo y peligro no es del todo convincente, ya que olvida que la naturaleza es, en la actualidad, una naturaleza intervenida y alterada por los sujetos sociales, y que existe una diversidad de situaciones en las que la distinción entre sujeto activo y sujeto pasivo es difícil de precisar. Piénsese, por ejemplo, en el caso de una empresa industrial, bajo amenaza de cierre, a raíz de una mala gestión empresarial. Obviamente, aquí hay una decisión tomada por quienes conducen la empresa. Se trata de un riesgo en el que se incurre como resultado de la gestión administrativa de la empresa. Pero, ya que la mayoría de los trabajadores, situados en una posición de subordinación, no tiene responsabilidad alguna en las decisiones tomadas, y la más de las veces, desconoce los asuntos sobre la gestión de la firma cabe preguntarse si estarían estos últimos sometidos a un riesgo o a un peligro. Evidentemente la distinción no tiene sentido ya que las consecuencias prácticas son las mismas.

A pesar de esta limitación del enfoque luhmanniano, éste, al igual que el de Beck, tiene la virtud de recordar que el riesgo está asociado a la agencia humana en contextos históricos específicos. Este enfoque permite establecer un puente con la dimensión cultural del riesgo. Debe tenerse presente que el riesgo no es sólo un hecho objetivo, una condición estructural, que existe independientemente de la voluntad de los actores, sino también una realidad cultural cargada de un componente simbólico. Esto implica admitir que el riesgo debe ser definido socialmente, y que, entre el riesgo estructural, el posicionamiento de los sujetos y sus respuestas, existe un conjunto de mediaciones socio-culturales.

Cabe subrayar aquí que la dimensión cultural del riesgo es siempre una elaboración sobre situaciones de riesgo concretas, frente a las cuales individuos particulares se ven obligados a tomar posición. Este movimiento pasa, en un primer momento, por la definición misma de una situación como un evento que se supone implica un riesgo para un conjunto de sujetos, que lo

perciben, en tanto colectividad, como tal. Ahora bien, todo proceso de elaboración “conceptual” tiene lugar en el marco de un referente cultural del cual se extraen y movilizan las nociones, conceptos, ideas, signos, representaciones, abstracciones y antecedentes que son empleados para definir el fenómeno en cuestión. En tanto tal, la definición de una situación de riesgo, implica necesariamente un proceso de construcción social en el marco de un orden de representaciones simbólicas, valores y normas de comportamiento e interacción existentes.

Alexander (2000) ha subrayado este hecho al recordar que existe un “intervalo”, una especie de brecha, entre los riesgos objetivos (situación estructural) y la percepción del riesgo (construcción cultural). A ello se puede agregar que dicha brecha suele ser mayor cuando se compara la situación estructural del riesgo con el comportamiento de los agentes humanos. Este problema podría explicarse, en parte, aludiendo a que los riesgos son imperceptibles al sujeto, como lo señala Beck. Sin embargo esta posición agrava más el problema pues las preguntas por responder serían: ¿cómo se posiciona un sujeto frente a un riesgo que le es por completo desconocido? O bien ¿cómo es posible la agencia en tal situación? Alexander señala correctamente que no puede desprenderse del conocimiento de un riesgo la obligatoriedad de una acción, como lo supone Beck, puesto que “el conocimiento de los riesgos no produce automáticamente explicación...” (Alexander, 2000: 12). Esto se debe a que la percepción, definición, y valoración del riesgo puede variar de un sujeto a otro y entre grupos, así como entre contextos geográficos e históricos.

Este dilema conduce directamente al tema de los vínculos existentes entre las dimensiones estructural y cultural del riesgo. Sin embargo, para ser congruentes con la fórmula teórica de Thompson, se requiere explorar primero el contexto estructural en el que el riesgo es producido, en nuestro caso concreto, la estructuración y dinámica de los mercados laborales.

### **El mercado laboral como contexto estructural**

En esta sección interesa ejemplificar la operación del riesgo social en un ámbito concreto, el mercado laboral. El contexto de referencia lo constituyen las sociedades latinoamericanas contemporáneas. Se tienen como puntos de referencia los procesos de reestructuración de los cuales son objeto los mercados laborales a partir de la adopción de programas de ajuste estructural tendientes a reorganizar la estructura y dinámica de esos mercados en el contexto del capitalismo globalizado.



Lo primero que hay que señalar es que el riesgo, en estos contextos, se refiere a la posición de vulnerabilidad laboral en que se encuentra ubicada la fuerza laboral en razón del funcionamiento de los mercados laborales. Esta posición deriva de la inserción subordinada que ésta ocupa en el proceso productivo en función de la no-poseción de los medios de producción y de la no-participación en las decisiones de inversión y gestión empresarial.

Se usa la expresión “riesgo laboral” para hacer referencia a la situación de vulnerabilidad estructural en que se encuentran sumidos los sujetos laborales, en el contexto de mercados recesivos y volátiles, sometidos a tendencias de cambio tecnológico, creciente inseguridad en las transacciones inter-empresariales y al incremento en las presiones emanadas de una mayor competencia como resultado de la globalización, y las tendencias de flexibilización laboral y precarización del empleo a las que la misma da lugar.

El riesgo laboral se diferencia de otros tipos de riesgos de trabajo porque lo que está en juego son cambios unilaterales en relaciones de trabajo previamente acordadas y en el caso extremo el empleo mismo. En términos generales puede definirse este tipo de riesgo como la propensión de que un evento (o cadena de eventos) de consecuencias negativas llegue a afectar las condiciones de incorporación y participación de los sujetos en el mercado laboral, o las condiciones en que dicha participación tiene lugar. Los posibles impactos negativos estarían representados por el deterioro en las condiciones de trabajo, la pérdida de empleo, la incorporación al mercado laboral bajo formas “atípicas” en donde se fortalecen relaciones de subordinación, como en los casos de contrataciones de tiempo parcial, a tiempo definido y la subcontratación.

Es claro que en el caso de empresas formales las decisiones económicas de las unidades productivas recaen en la gerencia y en los inversionistas. Por este motivo la fuerza laboral está al margen de dichas decisiones, lo cual la ubicaría, en la terminología de Luhmann, como sujetos “pasivos”, en tanto que en la perspectiva de Thompson, se haría énfasis en su condición de subordinación estructural.

Es de esperarse que el comportamiento de los mercados afecte negativamente a las y los trabajadores, cuando las decisiones tomadas por los inversionistas/gerencia en materia de reestructuración productiva, inversión futura, localización geográfica, gestión de la fuerza laboral impliquen cambios profundos en los arreglos institucionales de orden laboral.

En el caso de las empresas formales lo común es que estén enfrentadas a tensiones emanadas de varias fuentes. En primer lugar, la apertura de los mercados que supone la integración a la economía global, ha significado un aumento importante de la competencia tanto en los mercados locales como en los globales.

Uno de los rasgos característicos de este nuevo contexto estructural es un aumento sostenido en la competencia entre diferentes actores empresariales. El problema radica en que estos actores producen con niveles de productividad diferenciados debido al acceso desigual a los avances tecnológicos, estrategias de organización del proceso productivo y de gestión de la fuerza laboral como a las diferencias imputables a la masa de capital que tienen en su poder, o pueden movilizar, para realizar inversiones de diferente alcance temporal. Esto implica que el balance existente entre competidores en el plano local se rompe con la llegada de productores globalizados.

Es sabido que uno de los rasgos característicos de la globalización es la aceleración de las innovaciones desencadenadas por la revolución tecnológica en curso (Castells, 1999; Mertens, 1990). Consecuentemente, los actores empresariales que concurren en los mercados internacionales (ahora también locales) tienen que hacer frente a un escenario productivo cambiante como resultado del descubrimiento de nuevos materiales (por ejemplo, fibra óptica, superconductores, materiales cerámicos) que implican la organización de la producción con base en nuevos conocimientos (como, por ejemplo, microelectrónica, programación, biotecnología) y nuevas estrategias de gestión productiva (como calidad total, círculos de trabajo, polivalencia, cero errores, etcétera).

Lo anterior ejerce presión sobre las organizaciones empresariales, las cuales responden a las mismas adoptando/desarrollando procesos de reestructuración productiva, siendo el resultado de los mismos incierto, no sólo porque los ciclos de innovación tecnológica se hacen más cortos (Mertens, 1990; Castells, 1999), sino también debido a que la productividad del trabajo es revolucionada con el advenimiento de nuevas tecnologías; o bien, al hecho de que los mercados a los que se dirigen las mercancías elaboradas se han tornado más volátiles. Todo ello contribuye a generar mayores presiones competitivas, agudizar la disputa por el control de los mercados y los problemas de saturación de los mismos como resultado del desajuste entre oferta y demanda (Mertens, 1990) que caracteriza a la mayoría de las economías del mundo en la actualidad.

En dichos contextos, como se mencionó, las empresas se ven forzadas a ensayar diferentes estrategias de reestructuración empresarial. En el caso latinoamericano estos procesos han tendido a generar prácticas laborales flexibles, es decir, muchas empresas han intentado minimizar los riesgos a los que están sometidas en los mercados, mediante el cambio en los arreglos laborales internos y en las estrategias de gestión de la fuerza laboral. Este cambio se expresaría en una redefinición de las relaciones laborales a efectos de redefinir las condiciones de contratación, retribución, despido, y gestión de la

mano de obra, como en lo concerniente a la introducción de nuevas técnicas de producción (De la Garza, 2000a; 2000b; 1998, Zapata, 1998).

Cuando las empresas siguen esta ruta de reestructuración pueden mejorar, transitoriamente, su competitividad internacional (y local) mediante estrategias de reducción de costos, es decir, recurriendo a una estrategia de competitividad espuria. Allí donde este modelo de reestructuración se impone, las empresas están confrontadas al imperativo de modificar sus ventajas puesto que sus competidores utilizan estrategias basadas en el principio de competitividad dinámica (innovación tecnológica, innovación de productos, marcas, diseños, etc.). Para contrarrestar esta última tendencia, una posible salida es acentuar algunos de los principios de la flexibilización laboral tendiendo a institucionalizarlos, es decir, a convertir un conjunto de prácticas de gestión de la fuerza laboral y el proceso de trabajo en principios estructurantes de la organización productiva y de las relaciones laborales.

En contextos como los mencionados no sólo se afecta lo concerniente a la estabilidad laboral, ya que un número creciente de empresas busca modelos de flexibilidad numérica sustentados en la capacidad de reducir o ampliar la planta en función de los ciclos del mercado, sino porque también tiene lugar la emergencia de “nuevos” mecanismos de contratación (empleo casual, empleo a tiempo parcial, trabajadores sin contrato formal, trabajadores temporales) (Infante, 1999; CEPAL, 2000). Todo lo cual supone, necesariamente, un debilitamiento de las organizaciones autónomas de los y las trabajadoras, o la emergencia de formas de organización socio-laboral que se disputan la representación de los intereses de las y los trabajadores, estando estas últimas más cercanas a las perspectivas empresariales.<sup>1</sup>

Los nuevos arreglos laborales se caracterizarían por erosionar los fundamentos básicos que habían estructurado las relaciones laborales en la fase de modernización previa, tales como la seguridad en el puesto de trabajo y el derecho a organización en el trabajo. Esto indicaría que una de las resultantes de las transformaciones socio-productivas en curso sería el aumento de la inestabilidad laboral en el mundo del empleo “formal”, y su acentuación en el “informal”, como consecuencia del funcionamiento de las empresas en el nuevo contexto económico.

Lo anterior es aún más evidente en el caso de las empresas transnacionales que organizan la producción sobre la base de principios tecnológicos sencillos, que continúan empleando modelos tayloristas o neotayloristas de la organización del proceso productivo y cuya rentabilidad está sustentada en la

<sup>1</sup> Pensamos aquí en las Asociaciones Solidaristas desarrolladas en el sector privado costarricense a partir de 1984 con el objeto de desplazar a los sindicatos de las empresas y promover un modelo de organización laboral basado en principios de solidaridad y colaboración de clase.

ubicación de su planta en las localidades con abundante y barata fuerza de trabajo (Pérez Sáinz, 1994; Reygadas, 2002).

Un ejemplo típico de este tipo de producción es la maquila textil, la cual ha mostrado, en las últimas dos décadas, gran capacidad para adaptarse a contextos tecnológicos cambiantes mediante el desarrollo de estrategias de competitividad basadas en la fragmentación del proceso productivo y la constante relocalización territorial de sus unidades productivas en razón de criterios de costos (Reygadas, 2002). Consecuentemente, la fuerza laboral vinculada a este tipo de régimen productivo queda sometida a los riesgos que supone la posibilidad de que la planta sea relocalizada geográficamente, con la consiguiente pérdida de empleo, o al simple ajuste del número de trabajadores como respuesta a cambios en los ciclos de producción/demanda (flexibilidad numérica y de contratación).

La razón que explica el consentimiento de este tipo de prácticas por parte del Estado es fácil de entender ya que la fijación de criterios de regulación estrictos que sirvieran como mecanismos de prevención y protección frente al riesgo laboral se constituirían, según la versión oficial, en medidas de desestimulo de futuras inversiones y en razones que estimularían aún más la fuga de la maquila textil de un país o región. Frente a este escenario negativo, se adopta una política de omisión, optando por no desarrollar nuevos mecanismos institucionales de reducción del riesgo laboral. A raíz de ello, las instituciones históricamente diseñadas para cumplir esta función no sólo pierden su razón histórica, sino que se convierten, al mismo tiempo, en gestoras del riesgo mismo al tolerar prácticas empresariales que incrementan la vulnerabilidad laboral de la fuerza laboral, a la vez que mantienen la ficción de un esquema de regulación institucional todavía existente que sirve para legitimar el funcionamiento y dinámica de los mercados laborales en la actualidad.

Hay que subrayar que el debilitamiento del principio de estabilidad laboral está asociado, a la vez, a una erosión de las instituciones reguladoras de las condiciones laborales (sindicatos, Estado). Adicionalmente, hay que indicar que las cambiantes condiciones económicas a las que se ven sometidas las empresas, así como los trabajadores de las mismas, han tendido a legitimizarse como factores dinamizadores del desarrollo económico. De ahí que en el discurso ideológico hegemónico el riesgo en la economía deviene uno de los factores que legitima la reestructuración en curso de los mercados laborales.

Como resultado de estos procesos de reestructuración productiva el riesgo laboral se convierte en un componente estructural propio de la nueva dinámica de estructuración de los mercados de trabajo. Es interesante observar que el riesgo laboral afecta a la fuerza de trabajo en vista de los nuevos imperativos que se presentan en el funcionamiento de las empresas y los mercados en gene-

ral. No son las decisiones que éstos toman las que cuestionan la estabilidad de su empleo y las condiciones laborales que imperan en la empresa, sino más bien las decisiones del capital y la gerencia las que producen este tipo de riesgo.

A raíz de lo anterior la incertidumbre en materia laboral deviene un rasgo inherente del nuevo ordenamiento productivo. Mas aún, las y los trabajadores están marginados de la información que les permitiría “estimar” el riesgo al que están siendo sometidos, debido a que no tienen acceso a la información económica de la empresa, ni a las decisiones sobre inversiones futuras, ni al comportamiento de los mercados locales y globales. Es poco probable que aún teniendo acceso a este tipo de información lograran desarrollar acciones preventivas en función de las características de los nuevos arreglos institucionales de orden laboral y de las prácticas de gestión productiva en boga. Más aún, la posibilidad de calcular el riesgo se torna más tenue en el caso de actividades productivas globalizadas, en razón de que las decisiones futuras sobre inversión y localización, así como la valoración del desempeño de una unidad productiva, no depende de lo que acontece en el ámbito local, sino más bien, en los mercados globales, los cuales, como hemos presenciado a lo largo de la década de los noventa del siglo pasado, se han tornado más volátiles conforme la misma globalización se profundiza.

Para mostrar cómo el riesgo laboral deviene un rasgo inherente a la configuración y dinámica de los mercados laborales en el actual contexto, y cómo el mismo afecta inesperadamente a trabajadores que están ubicados en situaciones “ventajosas” en los mercados, presentamos cuatro ejemplos. Éstos provienen del caso costarricense y hacen alusión a cuatro diferentes contextos socio-productivos: maquila electrónica; empleo público; agroexportación bananera controlada por compañías transnacionales, y agroexportación cafetalera controlada por pequeños productores.

En el primer caso, el de la maquila electrónica, se trata de una compañía de gran prestigio internacional, “Motorola Company”. La compañía se instaló en Costa Rica en la primera mitad de la década de los ochenta, atraída por la existencia de mano de obra calificada en el campo de la electrónica, por un esquema de relaciones laborales que facilita la flexibilización de los procesos productivos, además de un régimen de incentivos para empresas exportadoras muy favorable que contenía exenciones fiscales y tributarias, y el acceso a un subsidio directo a exportadores de bienes no tradicionales denominado Certificado de Abono Tributario.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Eliminado a finales de los noventa producto de la agudización de la crisis fiscal en ese país y de su ingreso a la Organización Mundial del Comercio, donde este tipo de subsidios está penalizado.

La llegada de Motorola constituyó la principal inversión en materia industrial realizada en Costa Rica hasta el año 1997. Motorola contrató alrededor de 1 200 trabajadores/as. Sus operaciones en el país se consideraban exitosas; el volumen de sus exportaciones se mantuvo en ascenso hasta 1995. Nunca se presentó en la empresa conflicto laboral alguno, ni existieron tensiones entre el Estado y la compañía en vista de los beneficios económicos que le fueron asignadas a ésta. Debido al carácter tecnológico de su producción (componentes electrónicos para teléfonos celulares) la compañía contó con un flujo de trabajadores/as calificados que adquirían conocimientos generales y básicos en las áreas de su interés en los colegios vocacionales públicos y en las ramas de ingeniería de las universidades públicas del país.

Sorpresivamente, en 1996, Motorola informa que se retira del país. En 1997 desmantela su fábrica. El hecho ocurre en un contexto dinámico y un ambiente nacional de grandes expectativas por el pronto inicio de las operaciones de Intel, la empresa mundialmente conocida en el campo de la fabricación de microprocesadores, con lo cual se esperaba generar un "cluster" industrial de empresas de alta tecnología. ¿Cómo explicarse que una compañía dinámica, competitiva, líder en su campo, decidiera desmantelar sus operaciones abruptamente, afectando los intereses de sus 1 200 trabajadores?

La razón no se encuentra en el plano local sino en el internacional. A raíz de la crisis de los países asiáticos de mediados de los noventa la compañía reorganizó su estrategia productiva y concentró sus plantas de procesamiento en dichos países. El móvil de fondo fue aprovechar las ventajas que ofrecía la abrupta caída de los salarios experimentados en esas sociedades. Adicionalmente, debido a la contracción económica de dichos mercados la empresa decide ajustar sus "metas" de producción, eliminando aquellas plantas que considera "no estratégicas" para sus fines empresariales.

El ejemplo muestra cómo incluso una compañía con buen récord, que tenía una inserción privilegiada en el mercado internacional, que basaba su competitividad en estrategias de modernización tecnológica, que mantenía bajo control a la fuerza laboral, no está exenta de la contingencia de los mercados, y cómo éstos afectan directamente a los/as trabajadores sin previo aviso. Es claro aquí que el riesgo laboral no podía ser previsto por los sujetos laborales. Empero, una vez que el mismo se manifiesta y concretiza, encuentra en ellos a sus principales víctimas. Catalogar este hecho como riesgo o peligro es, a todas luces, irrelevante.

Un segundo ejemplo proviene de un escenario diferente. En este caso se trata del sector público. Vale la pena señalar que el empleo público en Costa Rica constituyó, desde 1950, el ámbito laboral de mayor regulación. El des-

pido de trabajadores era prácticamente imposible excepto por situaciones extremas, hasta antes de la década de los noventa, debido a la legislación laboral, las prácticas laborales vigentes y la presencia de organizaciones sindicales con gran poder de movilización y negociación.

El ejemplo se refiere a un banco estatal, el Banco Anglo de Costa Rica (BACR), el más antiguo del país. Este banco, debido a decisiones de la gerencia, realizó, a principios de los años noventa, inversiones especulativas a nivel internacional, las cuales, finalmente se expresaron en pérdidas cercanas a los 17 000 millones de colones.<sup>3</sup> Excepto los altos ejecutivos de la entidad, nadie más tenía conocimiento de este tipo de inversiones, efectuadas con la expectativa de hacer del BACR, la institución más dinámica del sistema bancario nacional. Se trata, como puede verse, de una empresa pública sólida, dinámica y competitiva, que incurre, siguiendo las nuevas orientaciones en materia de política económica, a participar en mercados internacionales; es decir, una empresa que aprovecha las “ventajas” que ofrecía la globalización financiera.

Después de conocerse la desastrosa situación financiera por la que atravesaba la institución, el Ejecutivo ordenó en 1995 su cierre y el despido de 2 200 trabajadores. La acción tomó por sorpresa a todo el país y dejó en paro al total de los trabajadores involucrados. Una vez más, la incursión de empresas locales en mercados globales traía consigo la manifestación perversa de riesgos que escapan de la capacidad previsor de los actores y que terminan generando efectos negativos en materia laboral, cuyos costos tienden a recaer sobre los sectores laborales directamente involucrados.

Hasta el momento previo de las inversiones internacionales, el BACR estaba catalogado como una empresa consolidada, de larga trayectoria y sin problemas de solidez, resultado de la operación en el mercado nacional. Sus trabajadores gozaban de una amplia estabilidad y excelentes condiciones laborales, mismas que sólo se vieron afectadas negativamente por los sucesos mencionados. El resultado, una vez tomada la decisión, fue claro. El paro se convirtió, para los entonces trabajadores de cuello blanco, no en un riesgo sino en una realidad que los golpeó por sorpresa, sin previo aviso y que los lanzó a las calles a protestar, para hacer pública su situación de vulnerabilidad estructural frente a comportamientos de mercados que ni controlan, ni dirigen. En este caso, el riesgo laboral se hizo presente en un sector que históricamente había gozado de alta regulación, mostrando que bajo el actual modelo de crecimiento económico y de operación de los mercados laborales nadie escapa de las tendencias estructurales del riesgo laboral.

<sup>3</sup> Colones corrientes de 1995.

El tercer y cuarto escenarios son semejantes y provienen también de la participación de empresas, en este caso agropecuarias, en los mercados internacionales. El banano y el café costarricenses se caracterizan por haber alcanzado los mayores niveles de productividad por hectárea a nivel mundial y por haber mejorado la calidad del producto hasta ubicarse dentro de los más prestigiados a nivel mundial.

El primer cultivo es organizado bajo la lógica de economías de plantación, en tanto que el segundo está a cargo de una extensa red en la que tienen presencia tanto pequeños y medianos productores como hacendados. El primero tiene como contexto inmediato las zonas costeras del país en tanto que el segundo el Valle Central. Lo interesante de resaltar es que ambas actividades experimentaron un crecimiento importante en el área sembrada y en la productividad del trabajo desde finales de los ochenta y hasta mediados de los noventa. Se trata, por lo tanto, de actividades exitosas en materia de su inserción histórica en los mercados internacionales, organizadas con los más modernos sistemas productivos y tecnológicos y que disponían de una experiencia de participación en los mercados internacionales de más de un siglo. Los sectores empresariales que llevan a cabo tales labores no estaban iniciados en materia de transnacionalización comercial y, en ambos casos, se disponía de un sólido y complejo entramado institucional que apoyaba las actividades productivas de dichos agentes, al tiempo que cumplía funciones de mitigación de eventuales riesgos económicos.

Sin embargo, ambas actividades entraron en crisis, de forma abrupta, a finales de los noventa como consecuencia de la caída de los precios de estos productos en los mercados internacionales, y en el caso del banano, se sumó a ello el cierre de los mercados europeos. La caída en los precios internacionales ha sido atribuida, en ambos casos, a la existencia de sobreproducción atribuible al aumento de la productividad a raíz del uso de nuevas tecnologías productivas a nivel mundial y a la extensión del área de cultivo a nivel internacional.

El resultado de esta "coyuntura crítica" fue el despido masivo de trabajadores en el caso de las economías de plantación bananera y la insolvencia financiera y el empobrecimiento creciente de la pequeña producción campesina cafetalera.

Se hace evidente, otra vez, que el riesgo emerge de la forma de operación de los mercados globales. Su concreción no depende de la capacidad de acción de los actores o de sus estrategias productivas, ni de su conocimiento, eficiencia o capacidad empresarial, pues incluso los más exitosos sufren los efectos adversos del comportamiento de mercados inestables. Es esta idea la que subyace en la afirmación según la cual el riesgo deviene un elemento es-



tructural de la operación de los mercados y que al materializarse llega a impactar negativamente las condiciones de bienestar de las y los trabajadores. De hecho, en todos los casos citados la inseguridad acompaña el futuro de las personas afectadas; la pérdida del trabajo es tan sólo el inicio de una cadena de repercusiones aún no estudiadas.

Hasta aquí se ha mostrado cómo el funcionamiento de los mercados laborales en contextos de globalización y reestructuración económica favorece la constitución de procesos que aumentan el riesgo laboral y somete a la fuerza de trabajo a condiciones de trabajo y vida adversas. Se ha visto cómo los procesos de globalización de la economía, la reestructuración productiva, el cambio tecnológico y la desregulación de las relaciones laborales terminan aumentando el nivel de vulnerabilidad del sector trabajador frente a los riesgos que emanan del funcionamiento de mercados globalizados.

Se trata, sin duda, de una situación objetiva, de una condición estructural que afecta a la fuerza laboral independientemente de la percepción, valoración y estimación que estos agentes realicen sobre las situaciones en cuestión, de ahí que pueda ser definida como una condición estructural en el sentido que Thompson confiere a este término. En nuestra terminología, ello constituye un riesgo social estructural. Se ha señalado, por otro lado, que el riesgo es también una construcción cultural y que las consecuencias que éste acarrea están mediadas por factores sociales. A continuación se analiza cómo estos factores operan en los mercados laborales.

### La autonomía cultural en el caso del riesgo laboral

Un planteamiento congruente con la tesis de autonomía relativa de la cultura subrayada por Alexander (2000), parte del principio de que los sujetos sociales se posicionan de formas diversas frente al(os) riesgo(s) que les “acechan”, en vista de que la construcción social de este fenómeno está mediada por diversos factores socio-culturales.

Sobre el tema del posicionamiento de los individuos frente a las formas simbólicas, tanto en cuanto a su producción como a su reproducción, Thompson (1993: 161) argumenta que: “La inserción de las formas simbólicas en los contextos sociales también implica que, además de ser expresiones dirigidas a un sujeto (o sujetos), estas formas son por lo regular recibidas e interpretadas por individuos que se sitúan también dentro de contextos sociohistóricos específicos y que están en posesión de diversos tipos de recursos; cómo entienden los individuos una forma simbólica particular puede depender de los recursos y las habilidades que son capaces de emplear en el proceso de interpretarla”.

El riesgo laboral no es una realidad autodefinida o autoevidente, sino por el contrario, su visualización supone un ejercicio activo por parte de los sujetos. Se trata más bien de una realidad construida socialmente en el sentido asignado por Berger y Luckman (1995) a este concepto. Con esto se quiere señalar que los sujetos construyen su propio concepto de riesgo, el cual queda “preso”, en buena medida, en el marco cultural de referencia por ellos empleado en el proceso de apropiación y construcción de su mundo social.

Como realidad culturalmente definida, entra en juego la disputa por la definición de los riesgos a los que están sometidos los sujetos, de ahí el carácter histórico-dinámico de los riesgos sociales, pero también su carácter político. En este sentido, el enfoque estructural de la cultura posibilita acercarse a este elemento al reconocer que el poder se encuentra distribuido desigualmente entre los actores; que éstos pueden tener intereses contrapuestos y que el campo simbólico (en el sentido de Bourdieu) está definido por la disputa entre los actores, en función de la conquista de los recursos disponibles por una sociedad, de cara a la definición de ciertas situaciones como propensas o sujetas a condición de riesgo.

Lo que está en disputa es no sólo lo que se entiende por riesgo en un contexto cultural específico (el concepto mismo), sino también el poder de diferentes actores para imponer una definición específica en dicho contexto (lo incluido contra lo excluido). Cuando ello ocurre, y hay que subrayar que la definición y redefinición de los riesgos sociales a los que está sometida una población es un ejercicio que se asienta en lo cotidiano, emerge el tema de la producción simbólica de lo cultural, en nuestro caso, del riesgo laboral.

Al respecto vale la pena recordar la crítica de Alexander a la concepción objetiva del riesgo. Para este autor, Beck desconoce la autonomía relativa de la cultura. Por tal razón no se plantea la cuestión de cómo los individuos concretos se posicionan frente a los riesgos estructurales, para lo cual es indispensable incluir en el análisis el tema de la producción simbólica de la realidad. La “falacia objetivista” no permite entender la emergencia de la conciencia del riesgo, pues supone que la misma es una producción automática. Según esta última línea de “razonamiento”, “los hechos objetivos son percibidos de forma directa y precisa en la mente de los propios ciudadanos” (Alexander, 2000: 12). Por este motivo el planteamiento objetivista no puede dar cuenta de “las cuestiones de cuándo y cómo se detecta un “riesgo” y de cómo se sitúan esos riesgos en la agenda social (...) Simplemente es la absoluta patentización objetiva la que crea esta percepción” (Alexander, 2000: 8).

Como producción cultural, las formas simbólicas que asume el riesgo laboral van a variar entre diferentes grupos sociales (y al interior de un mismo grupo) en un contexto histórico-cultural compartido. Esto es así debi-

do a que no todos los individuos perciben, valoran y actúan bajo las mismas directrices frente a una situación de riesgo común. Ello por cuanto entre la percepción, valoración y la acción de los sujetos existen diversos elementos mediadores, asociados con los atributos específicos de cada sujeto, como lo son su historia de vida, trayectoria laboral, los recursos de que dispone y puede movilizar, sus expectativas futuras. Todo lo cual condiciona su capacidad de elección y acción frente a una situación específica.

Si bien se reconoce que la agencia de los sujetos no es plena y que está influida y condicionada por elementos socio-culturales e institucionales de carácter coactivo, aún así debe recordarse que aquellos poseen un ámbito de decisión propio que brinda especificidad a las acciones que desarrollan. Es precisamente en este nivel donde entran en juego un conjunto de elementos subjetivos y simbólicos que no son comprensibles a partir de la noción de riesgo estructural.

Los individuos asumen posiciones y desarrollan acciones diferenciadas frente a un mismo fenómeno no sólo porque perciben y valoran estas situaciones de forma diferente o porque disponen de diversos recursos y esquemas, sino también por cuanto pueden llegar a subestimar o sobreestimar un riesgo toda vez que el mismo deviene un hecho cotidiano.

El proceso de subestimación del riesgo estructural puede tener lugar ya que los riesgos se seleccionan socialmente a partir del proceso mismo de construcción que llevan a cabo los grupos e individuos. Esto también tiene lugar debido a la existencia de tendencias a la negación del riesgo mismo. Estas tendencias pueden actuar en un doble nivel. En el macro, como procesos de legitimación social que permiten la reproducción del orden social y las instituciones en que el mismo se sustenta. En el micro, como mecanismos de “auto ajuste” que le permiten al sujeto operar en un entorno incierto e inseguro con algunas seguridades elementales. Cuando esto último ocurre, los sujetos podrían estar generando mecanismos de “autoengaño” con el fin de alcanzar niveles básicos de estabilidad emocional a efectos de continuar siendo competentes en el campo en el que se desempeñan. Estos mecanismos les permitirían seguir actuando con principios que emanan de su conciencia práctica, pues en caso contrario, tendrían que modificarse de forma radical las acciones rutinizadas y los elementos que nutren la tipificación de acciones de las cuales se alimentan la conciencia práctica y el sentido común; cambios, que como sabemos, son harto difíciles y traumáticos.

Debe considerarse también que los impactos posibles de la concreción del riesgo estarían, además, mediados por las estructuras sociales en las que está inmerso el sujeto como por las acciones preventivas que la sociedad y el mismo sujeto están en capacidad de propiciar. Este reconocimiento es el re-

sultado de una visión sociológica del sujeto que lo define a partir de su inserción en un entramado de instituciones y relaciones y redes socioculturales, de las cuales el individuo sólo “sale” para entrar en otras.

La construcción del sentido simbólico específico que diferentes sujetos sociales atribuyen al riesgo, y especialmente el posicionamiento y las acciones que desarrollan frente a éste, están relacionados tanto con la percepción del riesgo como con un conjunto más amplio de mediaciones socio-culturales. Entre éstas pueden destacarse el lugar que ocupa en el seno de la unidad familiar; las calificaciones y competencias que posee como trabajador/a; más específicamente la versatilidad que dichas competencias puedan adquirir en el mercado laboral y las posibilidades efectivas que tiene para compensar los impactos negativos del riesgo materializado mediante sus redes sociales.<sup>4</sup>

En vista de esto la construcción simbólica y subjetiva del riesgo no se ve restringida a un elemento estrictamente individual (percepción y valoración del riesgo), sino que queda imbricada en un conjunto de estructuras y relaciones sociales. Es decir, el riesgo, como realidad socio-cultural, está incrustado en una densa red institucional, social y cultural de relaciones de la cual no puede ser abstraído so pena de vaciar de contenido sustantivo la dimensión simbólica del riesgo mismo.

En el sentido aquí atribuido al riesgo laboral, y dada la presencia de las mediaciones antes señaladas, se sostiene que el mismo no tiene un impacto directo sobre la dimensión subjetiva del individuo. Este impacto estará mediado por el tratamiento que los medios de comunicación den a la situación de riesgo concreta, por los encuentros “cara a cara” del sujeto expuesto con otros sujetos sociales, por las redes sociales a las que el mismo tiene acceso, así como por la información que logra acceder en razón de sus redes sociales y de las interacciones directas que establece con otras personas.

De lo anterior se desprende que la construcción subjetiva del riesgo está influida, en diversos grados, por la vivencia personal, la valoración y el posicionamiento que otros actores sociales tienen de este proceso. Por tal motivo, sujetos que disponen de una amplia red de contactos sociales, la cual les permite acceder a información sobre diversas opciones laborales y que funcionan como medio de contacto para acceder a dichas opciones por medio de recomendaciones directas ante un futuro empleador, estarían generando construcciones subjetivas diferentes de aquellas elaboradas por quienes están inmersos en redes sociales muy densas pero de escasa cobertura socio-territorial. En estos casos, el impacto de la pérdida del trabajo sería mucho

<sup>4</sup> Este listado no agota el conjunto de mediaciones posibles sino que identifica algunas que consideramos centrales.

mayor, puesto que el conjunto de la red estaría siendo afectada negativamente por el mismo fenómeno, reforzándose los efectos perversos de una eventual pérdida de empleo y dificultándose la movilización de recursos a partir de los alcances de la red social de la cual se forma parte. Más contrastantes serían aún las diferencias que se pueden notar cuando se trata de un grupo que ha sido excluido, por razones de orden social, cultural, político o económico, de las redes sociales de las que alguna vez formó parte.

De igual manera, puede pensarse que la percepción, valoración y construcción subjetiva del riesgo afectará de forma diversa a sujetos con responsabilidades diferentes en el seno de la unidad familiar. La subjetividad de las mujeres jefas de hogar podría verse alterada en un nivel más profundo que el de aquellas otras mujeres que, enfrentadas a la misma situación de riesgo, tienen la ventaja de contar con otros ingresos y recursos adicionales, para la satisfacción de las necesidades del hogar. Igual razonamiento podría desarrollarse en el caso de los hombres jefes de hogar en comparación con aquellos otros que no tienen esta responsabilidad.

Es probable que este elemento, la construcción subjetiva del riesgo, y los modelos de agencia social a que da lugar, esté también influido por las experiencias previas que tiene el sujeto con respecto al tipo de situaciones de riesgo a los que está expuesto. Es plausible esperar que personas que han tenido trayectorias laborales fragmentadas, y que a lo largo de su vida han experimentado, en más de una ocasión, las adversidades de los riesgos que supone la inserción en condiciones precarias al mercado laboral, cuenten con más experiencia en materia de gestión de este tipo de riesgo en comparación con aquellos sujetos cuyas vidas laborales han transcurrido en una misma unidad productiva o sector institucional y que por primera vez se confrontan a las consecuencias de la concreción del riesgo laboral.

Por otro lado, también puede argumentarse que el nivel de afectación subjetiva que produce el sentimiento de vulnerabilidad frente al riesgo varía en función de las expectativas que sobre el futuro laboral han desarrollado los sujetos. En este contexto también pueden visualizarse dos situaciones extremas, existiendo la posibilidad de un conjunto de gradaciones en el medio.

El primer caso extremo estaría constituido por sujetos para quienes el trabajo actual constituye la principal fuente de construcción identitaria tanto como de bienestar social. En este caso, el trabajo ocupa un lugar primado en la configuración de la subjetividad. De ahí que la amenaza que supone una eventual pérdida del empleo pueda dar lugar al surgimiento de temores, angustias e incertidumbres muy profundas que, en caso de llegar a concretarse, pueden generar crisis de identidad muy acentuadas y sentimientos de frustración de gran intensidad.

La otra situación polar representaría a sujetos para quienes el trabajo se ha constituido no en un medio de desarrollo personal sino, tan sólo, en una vía para la adquisición de recursos económicos indispensables para su subsistencia, pero insuficientes para lograr este cometido. En este caso la construcción de la identidad del sujeto y su sentido de pertenencia no está asociada a su rol como trabajador/a sino a otros ámbitos de la vida, de la cual depende tanto su autovaloración como su subsistencia. Es de esperarse que, en esta situación, el riesgo laboral y su concreción tengan repercusiones menos severas que en la anterior, al menos en cuanto a la construcción identitaria.

Finalmente, pueden reconocerse las calificaciones y competencias de la fuerza de trabajo como otra mediación entre el riesgo laboral y el impacto que el mismo puede tener en la construcción de la subjetividad y en la agencia humana. En este caso es plausible pensar que individuos que tienen cualidades altamente requeridas en los mercados laborales y un nivel de calificación elevado podrían tener mayores facilidades de reinserción en los mercados laborales que aquellos que están desprovistos de tales recursos. En este sentido, también es de esperar que la valoración del riesgo y el posicionamiento de los agentes frente al mismo varíen en función de la demanda laboral existente en los mercados en que se desempeñan sujetos sociales concretos.

Si bien las mediaciones que aquí hemos identificado no agotan el tema, sí muestran con claridad que no existe una relación mecánica entre riesgo estructural, su percepción y la agencia del sujeto. Las mediaciones existentes entre estas tres "instancias" son de naturaleza socio-cultural y expresan en buena medida tanto el principio de autonomía relativa de la cultura como el de inserción de la misma en contextos estructurales.

### Conclusión

En las páginas anteriores se ha intentado dilucidar qué es el riesgo para la sociología contemporánea, cómo se manifiesta en los mercados laborales y cómo la dimensión cultural está presente en el mismo. Pero, no se han adelantado respuestas específicas sobre cómo individuos concretos viven el riesgo laboral y el tipo de acciones que desarrollan con el fin de mitigar sus impactos negativos.

En su lugar se ha presentado un cuadro de hipótesis de trabajo sobre las mediaciones existentes entre el riesgo estructural y el cultural. Queda pendiente resolver la pregunta de cómo la vida de los sujetos concretos podría ser afectada por el despliegue del riesgo laboral y qué acciones son desarrolla-

dos por los mismos para mitigar, compensar o contrarrestar los efectos negativos que puede tener en sus vidas el incremento del riesgo laboral en contextos de reestructuración productiva y globalización económica. Lo cual presupone tener una respuesta concreta al tema del significado que tiene para los sujetos el vivir en condiciones estructurales de riesgo laboral como las que actualmente caracterizan a los mercados de trabajo latinoamericanos.

Recibido: enero, 2003

Revisado: junio, 2003

Correspondencia: El Colegio de México/Centro de Estudios Sociológicos/  
Camino al Ajusco 20/Col. Pedregal de Sta. Teresa/10740/México, D. F./co-  
rreo electrónico: mmoras@colmex.mx

### Bibliografía

- Alexander, Jeffrey (2000), "Ciencia social y salvación: sociedad del riesgo como discurso mítico", *Sociología cultural: formas de clasificación en las sociedades complejas*, México, Anthropos-FLACSO.
- (1990), "Analytic Debate: Understanding the Relative Autonomy of Culture", en Jeffrey Alexander y Steven Seidman (eds.), *Culture and Society*, Cambridge [Inglaterra]/Nueva York, Cambridge University Press.
- Beck, Ulrich (1998), *La sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad*, Barcelona, Paidós.
- (1996a), "Teoría de la sociedad del riesgo", en Josetxo Beriain (comp.), *Las consecuencias perversas de la modernidad*, Barcelona, Anthropos.
- (1996b), "Teoría de la modernización reflexiva", en Josetxo Beriain (comp.), *Las consecuencias perversas de la modernidad*, Barcelona, Anthropos.
- (1992), *Risk Society: Towards a New Modernity*, Londres, Sage.
- Berger, Peter y Thomas Luckman (1995), *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Castells, Manuel (1999), *Information Technology, Globalization and Social Development*, Ginebra, United Nations Research Institute for Social Development.
- CEPAL (2000), *Panorama Social de América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL.
- De la Garza, Enrique (2000a), "La flexibilidad del trabajo en América Latina", en Enrique de la Garza (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*, México, El Colegio de México/FLACSO/UAM/FCE.
- (comp.) (2000b), *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- (1998), *Estrategias de modernización empresarial en México, flexibilidad y control sobre el proceso de trabajo*, México, Friedrich Ebert Stiftung Rayuela.

- Giddens, Anthony (2000), *Un mundo desbocado: los efectos de la globalización en nuestras vidas*, Madrid, Taurus.
- (1996), “Modernidad y autoidentidad”, en Josetxo Beriain (comp.), *Las consecuencias perversas de la modernidad*, Barcelona, Anthropos.
- Infante, Ricardo (ed.) (1999), *La calidad del empleo la experiencia de los países latinoamericanos y de los Estados Unidos*, Ginebra, oIT.
- Luhmann, Niklas (1998), *Sociología del riesgo*, México, Triana editores/Universidad Iberoamericana.
- (1996a), “El concepto de riesgo”, en Josetxo Beriain (comp.), *Las consecuencias perversas de la modernidad*, Barcelona, Anthropos.
- (1996b), “El futuro como riesgo”, en Josetxo Beriain (comp.), *Las consecuencias perversas de la modernidad*, Barcelona, Anthropos.
- Mertens, Leonard (1990), *Crisis económica y revolución tecnológica hacia nuevas estrategias de las organizaciones sindicales*, Caracas, Venezuela, Nueva Sociedad.
- Pérez Sáinz, Juan Pablo (1994), *El dilema del nahual globalización, exclusión y trabajo en Centroamérica*, San José, Costa Rica, FLACSO.
- Reygadas, Luis (2002), *Ensamblando culturas: diversidad y conflicto en la globalización de la industria*, Barcelona, Gedisa.
- Schutz, Alfred y Thomas Luckmann (1977), *Las estructuras del mundo de la vida*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Thompson, John (1993), *Ideología y cultura moderna*, México, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco.
- Zapata, Francisco (1998), *¿Flexibles y productivos? Estudios sobre flexibilidad laboral en México*, México, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México.