



# EL TRABAJO EN LA ERA DE LA GLOBALIZACIÓN<sup>1</sup>

**PIERPAOLO DONATI\***

*La diferenciación social ha generado nuevas formas de trabajo que aportan ventajas pero también riesgos a la sociedad de la globalización. El artículo analiza las formas de capital y trabajo que definen las “nuevas economías” actuales y atiende especialmente a los problemas de su regulación legal.*

*Palabras clave:* trabajo, globalización, relación, tercer sector.

---

## **1. LA GLOBALIZACIÓN ACTUAL DEL MUNDO, ¿GENERA TRABAJO O LO DESTRUYE?<sup>2</sup>**

**L**A PREGUNTA SOBRE si la globalización crea o destruye trabajo es, de suyo, muy intrigante. Hasta hoy, el campo de las respuestas es relativamente simple pues se divide sustancialmente en dos partes. Simplificando las posturas, se pueden caracterizar de la siguiente manera:

1) Por un lado, están los defensores del liberalismo, es decir, los herederos de la Economía política del siglo XVIII y de los teóricos escoceses de la sociedad civil. Éstos, de acuerdo con su escuela de pensamiento, mantienen que la economía capitalista “genera sociedad” en el sentido de que crea relaciones, bienes y servicios tales que aumentan la socialidad considerada como un todo. Se-

*\* Pierpaolo Donati es profesor ordinario de Sociología de la Universidad de Bolonia. (donat@spbo.unibo.it).*



Según esta perspectiva, es verdad que el capitalismo consume sociedad, pero con matices. El tipo de socialidad que el capitalismo elimina: a) se refiere a los aspectos más anticuados, adscriptivos y obsoletos de la sociedad (es decir, las formas arcaicas de trabajo, las más fatigosas, que implican poca interacción humana, escasa productividad, etc.); b) es incomparablemente inferior a lo que genera (mejores bienes y servicios, mejor distribuidos, lo que no es posible si no existen). Por tanto, si se quiere más sociedad, es necesario promover un mercado más libre. Naturalmente, ha de ser -en la versión del liberalismo ético- un mercado dotado de virtudes civiles como la honradez, la equidad contractual, la confianza, el respeto de los propios contratos y el cumplimiento de las leyes civiles en la empresa. Según esta línea, la globalización significa “apertura” (sociedad abierta) en todas las direcciones y “competencia” que elimina la corrupción, los particularismos y los privilegios, gracias a la apertura comunicativa (transparencia) que lleva consigo.

2) Por otra parte, están los defensores del socialismo, en las múltiples versiones que se han sucedido en el curso de los tres siglos de oposición al liberalismo. Éstos mantienen que la situación es exactamente la contraria: en su opinión, la economía capitalista, ciertamente, crea riqueza material, pero sólo para unos pocos, pues genera también necesariamente pobreza y marginación, y así, esa riqueza va en detrimento de la socialidad. Según esta línea de pensamiento, el capitalismo no puede sino erosionar la base de las relaciones sociales, que son las que permiten una mayor confianza, solidaridad y justicia entre la gente. Por eso, todavía corresponde a la política -y no al mercado- generar socialidad. Como consecuencia, tienden a sospechar e incluso a oponerse a la globalización, para la que exigen mayor regulación, mayor control, más restricciones, más decisiones de contenido político.

Los partidarios de una y otra tesis han sido, y siguen siendo, innumerables. A pesar del advenimiento de la globalización y de la Nueva Economía, son muchos los que permanecen en este debate y no sería difícil dar un largo elenco de autores que se alinean en uno u otro bando. Michael Novak<sup>3</sup> es una figura destacada de la primera perspectiva, empeñada en demostrar las virtudes sociales del mercado. André Gorz<sup>4</sup> puede considerarse como un claro re-



presentante de la segunda perspectiva, que expresa el punto de vista de una socialidad de rostro humano desde la crítica radical al utilitarismo intrínseco a toda economía basada en el capital. Obviamente, no faltan aquellos que buscan una solución intermedia, conocidos como “liberales de izquierda” o “socialdemócratas liberales”, a los que me referiré con la expresión “lib/lab”.

Tanto los liberales como los socialistas -por no hablar de los marxistas- han razonado y siguen razonando con las categorías de la economía capitalista. Pero, ¿a qué capitalismo se refieren? El punto débil del debate -que se manifiesta sobre todo en el siglo XIX y hasta la segunda mitad del siglo XX- está en la referencia al “capital real”, entendido como resultado objetivo del trabajo, para analizar el grado de explotación y para buscar remedios oportunos. Las categorías económicas fundamentales son: la relación laboral como contrato capitalista y la conversión de la mercancía en dinero (la sustitución del circuito mercancía-dinero-mercancía por el circuito propiamente capitalista dinero-mercancía-dinero, que convierte todos los bienes en mercancías de intercambio y no de uso).

Pero la economía que se ha desarrollado en estos últimos decenios ya no está dentro de estos parámetros. Todos los paradigmas típicamente modernos -liberales, socialistas o marxistas- han quedado obsoletos. El capitalismo ha generado una realidad que no se atiene a los conceptos clásicos de la Economía política. Los contratos de empleo ahora apenas tienen algo que ver con las condiciones de la economía industrial moderna; las relaciones laborales han cambiado en casi todos sus aspectos; y el circuito entre dinero y mercancía se ha complicado enormemente debido a las transformaciones de los intercambios y del concepto mismo de dinero<sup>5</sup>.

El capital se ha diferenciado en formas que Marx no había previsto. El capitalismo clásico se ha transformado, en parte por su misma evolución interna y en parte por las correcciones y cambios procedentes del socialismo y del marxismo. Pero lo que, ciertamente, ha sido derrotado es la idea de una economía comunista que pretenda “superar” el capitalismo por la vía política.

En realidad, se puede decir que, junto a la persistencia de un capitalismo “segmentario” -que se reproduce mediante la imitación y la simple repetición de un modelo económico- están apareciendo nuevos procesos de diferenciación económica que dan lugar a “nuevas economías”. Por un lado, algunas áreas geo-económicas reproducen el modelo clásico de capitalismo en ciertos mercados industriales -como sucede en Sudamérica, en Asia y en aquellos países que han obtenido un gran crecimiento simplemente ‘copiando’ el modelo occidental de producción y ‘absorbiendo’ su mitología icónica. Por otro lado, en otras áreas geo-económicas aparecen criterios distintos, procedimientos y operaciones en continua modificación interna, que crean esferas de relaciones socio-económicas según una configuración nueva y compleja -en las que, de acuerdo con cada tipo de actividad, emerge una dinámica de evaluación no limitada al mero valor económico. Es este último tipo de diferenciación el que representa un desafío para el futuro, es decir, el que puede dar lugar a la posible desaparición del trabajo o a su completa transformación en una realidad distinta.

La misma noción central de “capital” padece este nuevo proceso de diferenciación. Para comprenderlo, resulta necesario equiparse con una concepción relacional de lo social. Según esta perspectiva, se puede distinguir entre “capital” en sentido *instrumental* (A), capital *político* (G), capital *social* (I) y capital *cultural humano* (L). El capital asume rostros distintos según la importancia relativa de cada uno de estos aspectos -que, en realidad, son las distinciones orientadoras internas y propias de cualquier forma de capital- y según la forma en que esos aspectos se combinan entre sí. Por su parte, lo mismo sucede con la noción de trabajo.

Si la economía capitalista es aquella que valora el capital (es decir, es un sistema de acción que tiene como estándar el criterio de evaluar los resultados según el crecimiento o disminución de los ‘recursos’ invertidos), entonces hay varias formas de capitalismo: depende de cómo cada organización emplea su capital instrumental, político, social y cultural; y de qué resultados obtiene de su uso individual y combinado -sobre todo del uso relacional de sus componentes- a lo largo del tiempo.

En este sentido, la economía capitalista destruye y genera vínculos sociales al mismo tiempo, pero no bajo el mismo aspecto, pues destruye ciertos factores o condiciones y genera o aumenta otros. La perspectiva relacional lo muestra claramente pues hace ver cómo la promoción de un componente del capital depende del uso que se hace de los demás, y cómo existe un intercambio (*trade off*) continuo entre todos estos componentes que actúan como resultados y factores (*output-input*) recíprocos. Lo que es evidente es que una sociedad que alberga una economía capitalista no puede jamás permanecer idéntica a sí misma. La razón es que su vida misma es un juego relacional del capital entendido en sentido relacional. En este esquema, de hecho, no hay componente que pueda permanecer inmóvil, pues apenas un componente experimenta una pequeña modificación, todos los demás cambian también, al igual que sus mutuas relaciones.

Me interesa, principalmente, indagar hasta qué punto, de qué modo y en qué medida, la sociedad que asume una definición relacional de capital -y, paralelamente, de trabajo- destruye o crea relaciones sociales que “generan sociedad”, en el sentido de que son portadoras de un obrar común o de que dan lugar a sinergias entre los vínculos sociales que revitalizan el tejido social.

Mi tesis es que una economía capitalista destruye el tejido social si se presenta en su forma reduccionista “pura”, es decir, si sigue una dinámica puramente autorreferencial. Esto es así en la medida en que desarrolla únicamente su capacidad de adaptación (A), entendida como capital instrumental, si trata el trabajo como mero instrumento a su servicio, y no aspira a nada más, es decir, si queda anclada en esta función (A) sin abrirse a otras formas de relación. Por el contrario, se revitaliza el tejido social si se dan intercambios constantes con las “otras” economías (“otras” en todos los sentidos: aquellas que privilegian las otras dimensiones del capital o que usan otros códigos simbólicos). El problema es si la economía capitalista que llamamos “globalizada” puede desarrollarse en esta segunda dirección o no, en el sentido de no limitar el capital y el trabajo a su función puramente adaptativa (A), y de ser capaz de desarrollar también las otras dimensiones del capital y del trabajo -y hacerlo de un modo sinérgico. De hecho, la fuerza de la tesis de Marx sobre el desarrollo del capitalismo procedía de



La idea de que el capitalismo no podía hacer otra cosa que eliminar las demás formas de economía. El destino del trabajo, paralelo al destino del capital, está precisamente en esta posibilidad alternativa de ser un “trabajo diferente”, de la mano de un “capital diferente”. Esta posibilidad debe ser observada de modo relacional pues, de otra forma, es fácil incurrir en otros reduccionismos, como hacen la mayoría de los autores que siguen en todo o en parte la perspectiva marxista, cuando quieren *sustituir* una dimensión del capital por otra (como propone Habermas, al que le gustaría absorber el componente material instrumental en el social humano), o *subordinar* una dimensión a otra (como sugieren G. Esping-Andersen y C. Offe, que dan la primacía al componente político).

## 2. UN NUEVO ESCENARIO: LA GLOBALIZACIÓN Y LA TRANSFORMACIÓN DE LA ECONOMÍA

LA MAYOR PARTE de los autores coinciden actualmente en señalar que el escenario de la globalización modifica de manera sustancial los términos del problema del trabajo en la economía capitalista. Pero, lógicamente, sus análisis y evaluaciones difieren notablemente.

En sentido amplio, se contemplan dos escenarios, según las diversas formas posibles de influencia mutua entre la economía y las demás esferas de la sociedad. En el primero, la influencia tiende a resolverse en una economía que destruye lo social, es decir, que subordina al proceso económico los nuevos recursos de origen social no funcionales (como la calidad de las relaciones sociales, el obrar comunicativo relacional, los requisitos culturales específicos), entendidos como nuevas “materias primas” que se deben explotar de la mejor manera posible -por ejemplo, manteniendo bajo su precio- encauzando su utilización según la finalidad parcial de la lógica tradicional de la rentabilidad. En el segundo escenario, la influencia da lugar a una economía que fortalece otros vínculos sociales al encaminar la actividad económica en la dirección de una nueva inclusión de la economía en la sociedad, subordinando sus instituciones (el mercado, la fabricación, el comercio)



hacia los fines de la propia sociedad y utilizando la influencia como medio para su misma reproducción.

En el fondo de estas reflexiones, que están presentes en vastas corrientes neo-marxistas de la sociología del trabajo, especialmente francesas<sup>6</sup>, hay una búsqueda de posibles formas de integración entre lo económico y lo social, alternativas a la globalización mercantil. Se busca una integración mediante instituciones sociales y actores que puedan dar cuerpo a una “economía social”, capaz de afrontar problemas y necesidades que crean malestar, como la marginación social, el desempleo, la reorganización del tiempo de vida y de trabajo o la defensa del medio ambiente.

El temor, y el desafío, son claros: lo que estos autores temen, como ya ocurrió en el curso de la industrialización del siglo XIX, es la escisión entre *trabajo humano inutilizado* (desempleo) y *trabajo humano encerrado en una economía inhumana*. La distinción entre una economía que destruye sociedad y otra que genera sociedad se interpreta como una alternativa paradójica: la primera utiliza los recursos sociales para metas definidas por la economía; la segunda debería, por el contrario, superar la paradoja mediante instituciones sociales y regulaciones que favorezcan la integración de lo económico en lo social. Las empresas cooperativas se suelen citar como ejemplo de esta última posibilidad.

El cuadro sociológico dibujado por estos autores contiene grandes aciertos de carácter analítico y ético. Sin embargo, en mi opinión, su definición del problema necesita ser, en algunos puntos, corregida y completada:

a) Al promover una integración entre lo económico y lo social, estos autores asumen implícitamente una contraposición entre economía y sociedad (que deriva, en realidad, de la propia Economía como disciplina “fuerte”, según la corriente principal de la Sociología del trabajo). Por eso, su discurso sobre la economía es siempre más negativo que positivo. En otros términos, estos autores advierten que las tesis economicistas no tienen en cuenta (o lo hacen de forma distorsionada) la capacidad de la economía para generar vínculos sociales. Sin embargo, la solución que proponen -la integración de la economía en lo social- es desmentida, en la práctica, por los hechos. Para ver cómo lo económico y lo social



pueden armonizarse es necesario adoptar una perspectiva relacional que no sólo atienda a la influencia recíproca de carácter empírico entre la esfera económica y las demás esferas sociales sino que también considere lo económico y lo social como dimensiones analíticas de una misma acción concreta.

b) Destaca, por tanto, en ese planteamiento, la preocupación por qué forma de integración entre economía y sociedad es posible y se puede promover, ante el peligro de que el advenimiento del capitalismo inmaterial -más avanzado- acelere el proceso de fragmentación social. Por eso, se busca primordialmente una integración básica que impida a la economía destruir la sociedad. Pero, por esa vía, se oculta que la integración entre la dimensión económica y la social -siendo como son dos componentes distintos, analíticos o empíricos, de una misma realidad- es el fruto (fenómeno emergente) de una realidad relacional (interactiva) a todos los niveles, global o local, que genera una actividad que no es ni económica ni social (en términos de las categorías utilizadas) sino que va más allá de ellas. Para verlo, es preciso observar el trabajo como actividad emergente<sup>7</sup>. Es decir, el hecho de que una economía destruya o genere sociedad depende del sistema relacional según el cual las variables económicas y sociales se influyen mutuamente. En la acción social y, específicamente, en el trabajo, esas influencias pueden ser conflictivas y, a partir de esos mismos conflictos, pueden surgir otros fenómenos emergentes que den vida a nuevas formas de actividad socio-económica, a las que llamamos “trabajo emergente”.

c) Por otra parte, el análisis sociológico precedente considera el carácter ético de la economía y su regulación política únicamente como variables externas a la economía misma, como meros controles externos y no, *también*, como factores internos. Así, no alcanzan a pensar en la acción económica como orientada -ética y políticamente- también por razones internas y por la relación entre sus exigencias internas y las otras dimensiones de la acción (trabajo) social. Se da, así, una cierta desconfianza hacia la “empresa éticamente responsable” -la ética del “balance social”- y, en general, hacia todo control ético y político ejercido desde dentro de las organizaciones económicas (que van desde las corporaciones individuales a las organizaciones mundiales comerciales o fi-



hacieras, como la “banca ética”, el “comercio justo”, etc.) que siguen reglas del mercado *civil*. Si es, ciertamente, verdad que el capitalismo global hace posible –y alimenta– (a pesar de la buena voluntad de personas singulares) una creciente opacidad e inhibición en la responsabilidad social de los comportamientos económicos, es también verdad que están surgiendo fuerzas que tienden a construir un “estatuto jurídico de las redes”, elaborando formas “constitucionales” para el ámbito privado (éste es el tema de la nueva “sociedad civil”, que se manifiesta en ámbitos civiles dotados de un nuevo sentido teórico y práctico de la responsabilidad social, no sólo hacia los consumidores sino en general hacia los ciudadanos y hacia la custodia de los derechos humanos).

d) Existe el riesgo de que se piense en el así llamado “tercer sector”<sup>88</sup> como factor de integración entre las condiciones económicas y las necesidades sociales a nivel local, y no tanto como modalidad de transformación y emergencia de nuevas economías también “globales”. De hecho, se puede observar ya un proceso de globalización del tercer sector, que no siempre se orienta hacia una efectiva integración entre lo económico y lo social. A esto se añade el riesgo de considerar al tercer sector más como un conjunto de organizaciones que atienden problemas sociales específicos, como la marginación, la desviación, la debilidad social, el desempleo u otros temas críticos (como el problema ecológico-ambiental), que como una verdadera y propia economía de la normalidad, de la vida en condiciones ciertamente siempre de riesgo pero no específicamente marginales o patológicas.

La realidad es que el proceso de globalización, iniciado como extensión de los mercados a escala mundial en términos estrictamente capitalistas, se está convirtiendo en algo distinto del capitalismo, tal y como gran parte de la Sociología del trabajo lo define todavía. Las transformaciones están unidas tanto a la naturaleza diferente de las variables económicas que acompañan a la globalización (la economía de la información y de las redes), como a las características de las nuevas formas sociales que este proceso suscita. Con la expresión “nuevas formas sociales” me refiero a la naturaleza y calidad de las relaciones sociales que resultan de ese proceso globalizador que modifica todos los estilos de vida y de trabajo, a escala micro, meso y macro.



La globalización no es un proceso de universalización (lo global no es universal). Por el contrario, en todos los niveles geo-políticos están surgiendo contextos caracterizados por procesos que son, a la vez, de homogeneización y de diferenciación, de mezcla entre lo particular y lo universal. Tampoco significa abolición del tiempo de trabajo. Si acaso, se trata de sustitución del espacio por el tiempo<sup>9</sup>, también en lo que se refiere al trabajo. Este tiempo no es ya el de la fuerza de trabajo de antigua memoria (caracterizada por el pensamiento marxiano, sobre la base del tiempo galileano, newtoniano, del reloj), sino un tiempo social, es decir, un tiempo que es a la vez interactivo, relacional y simbólico.

Se puede compartir con Boltanski y Chiapello<sup>10</sup> la idea de que la globalización crea “diferenciales de movilidad”. Así, mientras el capital financiero y las multinacionales pueden operar con gran libertad de movimientos (carecen de vínculos locales), los sujetos locales (las personas ligadas a lugares, las familias, las empresas atadas a un territorio, etc.) ven restringidas, en mayor o menor medida, sus posibilidades de autodeterminación. En otros términos, se puede compartir la idea de que la lógica de la globalización mercantil obliga al trabajo a entrar en una condición más fluida, es decir, lo desvincula de ciertos condicionamientos locales y lo somete a imperativos de mayor contingencia, mientras -por el contrario- la lógica de la localización intenta hacer prevalecer los vínculos del contexto inmediato. Pero el fenómeno es ambivalente pues si, por un lado, los vínculos locales están sujetos a la dependencia del capital global, por otro, las instituciones políticas locales pueden establecer cierta relación con las empresas. Identificar lo local con un modo de condicionar los objetivos de los sujetos económicos, orientando sus objetivos particulares hacia metas e intereses socioeconómicos más generales -no exclusivamente crematísticos y unidimensionales (mirando sólo al beneficio) sino acogiendo también como propio el desarrollo social de la comunidad territorial- es ciertamente una exigencia difundida y presenta seguridad cierta validez empírica<sup>11</sup>. Pero no se ha dicho aquí que lo global no pueda traducirse en actividades económicas de promoción local<sup>12</sup>. En otras palabras, a mi juicio, es preciso salir de un uso de la distinción global/local como equivalente de menor/mayor vinculación: ese esquema, una vez más, deja sin aten-



der el carácter de relacionalidad propio de las dos esferas de lo local y de lo global y de la relación entre ambas.

En síntesis, la globalización implica tres grandes procesos: transferencia, emergencia y trascendencia, que crean un ambiente social completamente inédito hasta ahora<sup>13</sup>. La globalización significa, ante todo, intensificación de las transferencias e intercambios de cosas y de relaciones a escala planetaria; en este sentido, es casi sinónimo de creciente internacionalización e interdependencia a escala mundial. Ningún trabajo es ya inmune a esta influencia; por eso ya no se puede pensar ni definir el trabajo a escala meramente local (en este aspecto, la comunicación de la Comisión Europea n.196/2000, que propone un debate sobre el tema “Acción local en materia de empleo”, resulta claramente desenfocado). Si todo está relacionado, entonces localidad y globalidad se constituyen recíprocamente. Todo trabajo se encuentra, así, en la necesidad de cambiar en relación con su entorno.

En segundo lugar, en sentido contrario al del proceso anterior, globalización significa una creciente interacción interna en todas las unidades (sistemas) en la misma medida en que aumentan sus intercambios con el entorno. Es decir, se verifica un fenómeno de *emergencia* interna en todas las unidades, debido a la creciente interactividad en el interior de cada unidad, que se modifica internamente en el proceso de comunicación globalizada. Esto quiere decir que el trabajo, los sistemas de trabajo (las organizaciones), las dimensiones del trabajo se modifican gracias a una mayor interactividad (¿reflexividad?) interna como consecuencia de la influencia del entorno. Con este proceso se dan algunas situaciones singulares: el mundo se hace inteligible como “lugar singular” concreto, que comprende en sí mismo la totalidad de las relaciones humanas. Es decir, si nos referimos al trabajo, la actividad laboral se convierte en “un mundo” que se configura como totalidad, en el sentido de que en él debe ser posible llevar a cabo una comprensión de la humanidad como un todo (la multidimensionalidad del trabajo debe encontrar una relacionalidad interna propia que lo configure como algo ‘global’, en el sentido de experimentar una globalidad experiencial).



En tercer lugar, la globalización trae consigo, como consecuencia de los dos fenómenos precedentes (*inside out*, *outside in*), una *trascendencia* de las distinciones que condicionan juntamente las unidades, los sistemas y las dimensiones de la identidad. Esto significa que el trabajo se trasciende a sí mismo al disolver sus propios límites<sup>14</sup>. Como afirma Bartelson, “globalization is neither inside out nor outside in, but rather a process that dissolves the divide between inside and outside”<sup>15</sup>.

La actividad laboral se desvincula, así, del lugar y del horario, como le ocurre también a las condiciones del conocimiento humano. Ahora debe proyectarse en lo global como condición de su propia existencia. Lo global mismo, gracias a las nuevas estructuras informativas y comunicativas, se constituye -no importa si como relación entre actores distantes a escala mundial o como relación en una comunidad local- sobre la base de “redes de flujos” y no sobre la base de unidades o agentes preexistentes. El trabajo deviene una actividad de este tipo, es decir, se convierte en un nudo móvil en una red compuesta por redes de comunicación. El mundo de los objetos -y de los servicios- que estábamos acostumbrados a relacionar con el trabajo, se convierte en un mundo de señales: el trabajo mismo acentúa esta caracterización simbólica que, obviamente, no significa aquí intencionalidad ni significado sino sólo creciente mediación de signos. Las propias organizaciones de trabajo se convierten en “redes de flujos” en la economía globalizada de la información. El trabajo entra en este nuevo escenario de sistemas generalizados de intercambio<sup>16</sup>, según modalidades que implican una visión nueva del intercambio social como fundamento del trabajo.

Como los intercambios se refieren ahora a otro tipo de realidades y siguen otras reglas (distintas de la mera equivalencia monetaria típica de la economía capitalista clásica), cambian también los parámetros con los que se han definido tradicionalmente los términos de necesidad y libertad del trabajo. Lo que hasta hoy se ha pensado y vivido como opuesto, es decir, el hecho de que durante tantos siglos la emancipación del trabajo se haya entendido como liberación de la coacción (necesidad), se transforma en algo distinto: libertad y necesidad en el trabajo se implican mutuamente, pues ambas no pueden realizarse si no es en interacción



constante con el mundo. Por eso, libertad y necesidad en el trabajo se convierten en aspectos de la misma lógica de la emancipación o, si se prefiere, de transgresión respecto a la economía moderna típicamente capitalista basada sobre la oposición entre libertad y necesidad del trabajo. Si existe un problema de regulación del trabajo (y de hecho existe), no es ya un problema del Estado o del sistema político-administrativo nacional, sino un problema de coordinación entre redes sociales de carácter cosmopolita constituidas por flujos informativos<sup>17</sup>.

En este escenario, el trabajo no es ya una identidad (una relación de prestación) que pueda establecerse *a priori* de los proyectos (sistemas-organizaciones-empresas). Ya no puede definirse de antemano ni siquiera por contratos colectivos que lo quieran encuadrar *ex ante*. El trabajo se convierte en una condición procesual que debe entenderse en términos de globalización, es decir, desde el punto de vista de la globalización como referente relacional inevitable, hasta el punto de que el trabajo mismo puede convertirse en la condición que haga posible un proyecto económico o social.

En síntesis: primero, la globalización transforma el concepto de trabajo -y no sólo porque lo sitúa en otro contexto- y modifica intrínsecamente todas las estratificaciones de las ocupaciones, también de las funcionales, en la teoría y en la práctica. Segundo, el trabajo se globaliza no sólo porque el mercado laboral se extiende al mundo entero (por lo que resulta imprescindible compararse con la referencia del contexto mundial) sino también, y sobre todo, porque el trabajo se abre a un horizonte de posibilidades que se expresa en una nueva estructura de expectativas, transferencias, emergencias y trascendencias. En concreto, el trabajo puede intercambiarse de otras maneras; da vida a bienes y servicios que se transfieren de maneras diferentes; puede crear en su propio interior otras formas de existencia en la medida en que se refleja interactivamente en su entorno de maneras diferentes; puede trascenderse hacia otros tipos de actividad, permaneciendo como trabajo y no convirtiéndose en otra cosa. Su libertad y su necesidad, sus recursos y sus vínculos, se convierten en elementos inseparables y mutuamente exigidos por una estructura inédita y compleja de proyectos y expectativas. Este trabajo, por decirlo así,



unifica las condiciones de una experiencia significativa con las expectativas que genera. No debe sorprendernos que esta nueva forma de trabajo implique nuevos riesgos y se apoye sobre elementos más invisibles que visibles. En todo ello reside su impulso hacia la emancipación, que trasciende las cosas y las formas de intercambio ya dados. En ello mismo palpita su potencial de civilización. El código simbólico del “trabajo global” ampara la transformación (del modo de ser) del trabajo en cuanto relación social, como condición para crear nuevos bienes, objetos, servicios en los que hallar su (nueva) identidad. Esto es lo que da vida a la llamada “empresa responsable”<sup>18</sup> y explica la adopción de nuevos instrumentos, como el “balance social”<sup>19</sup>, que son el efecto -pienso- de una, hasta ahora largamente implícita, visión relacional del trabajo como actividad que vincula no sólo a los empleados y los propietarios de la empresa, sino también a los clientes y a todos aquellos que tienen algún interés sobre ella. Por eso, no encuentro otro término para describir este modo de entender y practicar el sentido de la actividad laboral que el de “trabajo emergente”, no tanto porque sea la forma más difundida (su difusión llevará mucho tiempo) sino sobre todo porque la define adecuadamente como “fenómeno (relacional) emergente”.

### 3. LA NUEVA DIFERENCIACIÓN DE LA ECONOMÍA Y DE LOS SISTEMAS DE INTERCAMBIO

**E**L NUEVO ESCENARIO se puede describir también como la diferenciación de las “economías” en las que tiene lugar la revolución del trabajo globalizado.

La economía se está dividiendo en varios ámbitos o esferas, reguladas por sus propios códigos, cuya diferenciación -y posterior integración- tiene lugar en el cuadro de un sistema relacional complejo. Ese sistema es distinto del que entrevió K. Polanyi y que hoy ha sido recogido por algunos autores que acentúan la importancia de los intercambios de reciprocidad, para atenuar los efectos negativos del mercado y completar los esfuerzos redistributivos del Estado<sup>20</sup>. En mi esquema las cosas resultan algo más complejas.



Figura 1. Ámbitos de una economía diferenciada (esquema AGIL)

A

**Economía financiera**

(trabajo financiero: dinero electrónico, beneficio, equivalentes monetarios, información)

G

**Economía política**

(trabajo político de bienestar social)

I

**Economía social** de la reciprocidad

(iniciativas sociales compartidas sin ánimo de lucro)

L

**Economía del don** y del “mero compartir”

(sin equivalentes ni contraprestación)

A) La economía capitalista en sentido estricto se concentra progresivamente en la búsqueda del beneficio monetario y se convierte, cada vez más, en una economía financiera<sup>21</sup>). Afirmar que el trabajo capitalista en sentido estricto se convierte en trabajo financiero significa que emerge un trabajo que se constituye como un sistema de transformación del dinero en otro dinero<sup>22</sup>.

G) La economía política se especializa como economía de bienestar social (*welfare economics*) y la actividad que desarrolla se convierte en trabajo de bienestar.

I) La economía social se especializa en el área de intercambios basados en la reciprocidad social, es decir, en el ámbito de asociaciones cuyo trabajo se realiza sin ánimo de lucro, aunque obviamente hayan de obtener y gestionar adecuadamente los fondos que necesitan.

L) La economía del don, relegada durante la época moderna al ámbito de la beneficencia privada, emerge como economía del “mero compartir”, es decir, como el compartir cosas gratuitamente sin hacer cálculos de coste-beneficio y sin pedir nada a cambio para el donante. En apariencia esto no es un ámbito de



trabajo, pero en realidad la economía del don puede activar circuitos que son redes de actividad muy significativas desde el punto de vista económico (piénsese en los activos de las *community foundations*).

La intensificación de las relaciones recíprocas entre estos ámbitos diferenciados de la economía (recuérdese que estamos hablando de la economía como dimensión analítica de la acción social) hace que surja toda una serie de fenómenos inéditos: por ejemplo, se da una politización de las empresas y de los mercados al tiempo que en los sistemas político-administrativos la dimensión financiera cobra una importancia inédita<sup>23</sup>; la economía social adquiere relevancia política al mismo tiempo que se configura como forma de sociedad civil basada en el don, con mayor o menor interacción con la economía financiera<sup>24</sup>. El lector mismo puede hacer por su cuenta un ejercicio útil para comprender las doce relaciones posibles de la figura 1 y descubrir sus correspondencias empíricas, que pueden convertirse en otras tantas formas de instituciones sociales del trabajo.

Lo que quiero subrayar es el hecho de que la economía, vista dentro de este cuadro, no se puede disociar empíricamente -y, por decirlo así, axiomáticamente- en una economía que destruye el tejido social y en otra que lo construye. Lo económico consiste, más bien, en una dimensión más de la acción social (yo diría mejor, "societaria") y, en principio, como puede ser de varios tipos (política, asociativa y hasta economía de la donación), es ambivalente: puede destruir o generar vida social según cómo se combine con los demás componentes (analíticos) del sistema de acción que llamamos organización, para hacer frente a las necesidades sociales. Que la economía sea destructiva o creadora de vida social no depende ya sólo o principalmente de los viejos parámetros (búsqueda de productividad, eficiencia, utilidad y responsabilidad hacia la sociedad) sino, más bien, de un conjunto más complejo de factores que configuran el capital y el trabajo como relaciones sociales orientadas a un fin que debe consistir en un incremento de relacionalidad (sociabilidad)<sup>25</sup>.

En el nuevo sistema global todos los juegos son abiertos. El trabajo se convierte en una actividad compleja que sigue líneas de



interacción que la economía capitalista moderna -y, con ella, la concepción fordista del trabajo- no contemplaba ni consentía.

La mayoría de las posiciones actuales sobre el trabajo sí tienen en cuenta las tendencias de crisis del Estado de bienestar y la emergencia de nuevas modalidades de gestión del trabajo -denominado atípico- en la esfera externa al complejo Estado-mercado. Pero se quedan a mitad de camino entre el paradigma “lib/lab” y el societario. En gran parte de Europa es clara la propensión a privilegiar el primer paradigma y a ignorar (desalentar) el segundo, en la teoría y en la práctica<sup>30</sup>.

Se habla, por ejemplo, de “cuasi-mercados”<sup>27</sup> para referirse a la separación entre clientes y proveedores de servicios, y a la multiplicación (pluralización) de quienes trabajan como compradores y de quienes lo hacen como prestadores de servicios. Esto modifica ciertamente el orden anterior, en el que actuaba un agente monopolístico (el viejo Estado de bienestar) según su regulación estándar del trabajo. Pero resulta claro a todos que no se trata de verdaderos y propios mercados, ni siquiera en sentido aproximado, pues el trabajo de bienestar sigue siendo totalmente o principalmente financiado y controlado por el sistema político administrativo (mediante entes públicos centrales o locales).

Las corrientes dominantes -también en el ámbito político de la Unión Europea- buscan nuevas combinaciones entre el máximo de libertad liberal y un orden social que regule en sentido socializador el trabajo, también el trabajo orientado al bienestar social. Se argumenta en términos de compatibilidad entre derechos del trabajador y derechos del usuario, mediados por un bienestar público sostenible, pero no se adopta un nuevo modelo generativo del trabajo.

Pasar decididamente a este nuevo paradigma, de hecho, requiere tener una visión *relacional* del trabajo y de la sociedad, que sea capaz de trascender la dialéctica típicamente moderna entre libertad de trabajo (“lib”) e igualdad de las condiciones de trabajo (“lab”), y pueda dar así mayor relevancia al polo de las solidaridades sociales autónomas que generan y distribuyen trabajo. El ámbito del trabajo de bienestar es un ejemplo de estas exigencias de cambio, pero también lo son otras muchas actividades economí-



cas que operan en el mercado en sentido general, cuando muestran las ventajas del recurso a las relaciones de confianza y al capital social en la construcción de círculos virtuosos entre proyectos públicos y privados, lucrativos y no lucrativos<sup>28</sup>.

Lo que está en juego es el *sentido* del trabajo en una nueva formación histórico-social. Los fenómenos estructurales y culturales de largo alcance que están en la base de los cambios actuales son los siguientes:

- la erosión de las líneas divisorias entre trabajo público y trabajo privado, en especial -aunque no sólo- en los servicios de bienestar social;
- la pérdida del significado -y de las prácticas- de libertad y control social en el trabajo;
- la desconexión entre riesgo y responsabilidad personal y colectiva en el trabajo;
- la necesidad de formas de trabajo que respondan a las transformaciones de la vida social, con relaciones sociales más contingentes y sujetas a dinámicas de destrucción y creación continua, y a la aparición de nuevos estilos existenciales cuyo bienestar es crónicamente problemático.

En el fondo, lo que está amenazado es el sentido social del trabajo. Como ya no está gobernado (ni puede estarlo) por el sistema político administrativo, está necesitado de una sociedad civil que se hace más dinámica pero también más caótica, incontrolable, ambivalente, paradójica y, por eso mismo, se revela como fuente de nuevos recursos y también de nuevos riesgos. El trabajo está sujeto a la irrupción de esta nueva realidad que llamamos con un viejo término, "sociedad civil", y a la que no somos capaces de dar un rostro preciso porque las categorías antiguas ya no se corresponden a lo que en ella se manifiesta.

El nudo del trabajo para el bienestar se encuentra aquí: en la relación, cada vez más compleja y, por tanto, cada vez más problemática, entre el sistema político administrativo y la sociedad civil, teniendo en cuenta que las categorías tradicionales con las que pensamos la sociedad civil ya no nos sirven de ayuda. Hoy no se puede pensar la sociedad civil en términos de los modelos libera-



tes, o comunitaristas, como contrapuestos al clásico paradigma de Tocqueville de una sociedad civil entendida como democracia fuerte basada en una cultura de civismo republicano, como sugieren tantos. No es posible porque todas estas categorías conceptuales (y prácticas) han quedado obsoletas. Para comprender dónde va (o dónde puede ir) el trabajo es preciso comprender cómo se modifica su significado “político” (en sentido analítico) de acuerdo con las nuevas instancias civiles.

En una situación de creciente post-modernidad, las concepciones del trabajo y de los sistemas que lo regulan tienen necesidad, sobre todo, de identificar *nuevos actores, nuevos principios de orientación y nuevas reglas*. El Estado (o sistema político administrativo) ya no es capaz de asegurar la armonización, convergencia y coordinación del trabajo. Por eso, éste ha de desarrollar su propia auto-dirección y auto-control en términos de eficacia, eficiencia y equidad. El problema principal consiste en cómo regular la mayor autonomía de las organizaciones independientes con la equidad social (entre las diversas categorías, clases y generaciones).

En otros términos, es preciso que los así llamados “mercados del trabajo” (económicos y financieros, políticos, sociales) encuentren un nuevo equilibrio entre las formas de “integración sistémica” (agencias estatales) y las formas de “integración social” (asociaciones sociales conectadas en redes comunitarias según relaciones formales e informales), de acuerdo con una nueva configuración relacional del trabajo como derecho de la “ciudadanía societaria”.

Tales objetivos se pueden lograr siguiendo estos principios: a) subsidiariedad vertical (dentro del sistema político administrativo territorial) y subsidiariedad horizontal (entre el sistema político administrativo y la sociedad civil); b) regulación basada sobre principios universalistas; c) autonomía operativa de las organizaciones, con controles (de eficiencia, eficacia, equidad, responsabilidad social) sobre sus *outputs* concretos (y no *ex ante* sobre su estructura interna).

Las políticas de trabajo no obtienen ya su carácter político del hecho de ser una emanación del Estado (es decir, del sistema político administrativo) según las funciones de mando en los distin-



tos niveles territoriales, sino del hecho de que está emergiendo un nuevo modo de percibir y hacer el trabajo en las diversas esferas sociales de la sociedad civil.

En este sentido, la actividad del trabajador puede resultar más política si activa una reflexividad suficiente que haga comprender al sujeto que se trata de una actividad societaria y ya no “estatal”: su carácter político ya no se refiere a su conexión con el Estado, ni tampoco remite al ideal de la antigua *polis* sino, más bien, al sistema asociativo de las redes (u organizaciones) que producen, distribuyen y disfrutan del trabajo.

#### 4. LA CONEXIÓN ENTRE FORMAS DE ECONOMÍA Y FORMAS DE TRABAJO

LOS PROCESOS DE DIFERENCIACIÓN de la economía y del trabajo son paralelos y conviene comprender cómo tiene esto lugar.

La teoría económica al uso describe el sistema económico de la empresa como un sistema especializado que combina los llamados factores de producción del modo más eficaz posible, para generar bienes que puedan intercambiarse en el mercado a cambio de una contraprestación monetaria. El trabajo figura en este esquema, esencialmente, como un factor de producción. Este modo de pensar el sistema económico, muy difundido también entre los sociólogos, responde a una teoría evolutiva más general, que ve la sociedad como una especie de gran organismo o máquina -Serge Latouche<sup>29</sup> la llama “megamáquina”- en la que sus diferentes partes se especializan en determinadas funciones que se corresponden con una utilidad particular. La economía, así se dice, no es ya una función de la familia (ni de su código de donación), de la comunidad (ni de su código de reciprocidad), o del gobierno político (ni de su código de poder). La idea es que estas realidades o ámbitos económicos dejan progresivamente sus funciones económicas a agencias especializadas (las empresas lucrativas en sentido amplio) que son de las que depende el progreso económico.

A esta perspectiva no le falta parte de razón pero lleva consigo también profundas limitaciones y ambigüedades. Es cierto que se

da una especialización, pero ésta genera crecientes interdependencias e intercambios que introducen de nuevo a las otras “partes” de la sociedad en las funciones y valores económicos.

La teoría evolutiva, interpretada en clave de sistemas de diferenciación progresiva, se ha de revisar, particularmente a la luz del hecho generativo del trabajo, que da lugar a muchas y distintas economías. Para hacer esta revisión, se puede partir de una definición general de economía como dimensión analítica y empírica de la vida social. La economía se puede definir como el uso de recursos para la obtención de bienes. *Pero*: el uso puede comprenderse en términos de eficiencia, o en términos políticos, de reciprocidad o de solidaridad; los recursos pueden ser, a su vez, materiales o inmateriales, es decir, físicos, técnicos, financieros o humanos; los bienes, por último, pueden ser también materiales o inmateriales, privados, públicos o relacionales.

En el pensamiento moderno, la economía se definía como la maximización de los medios respecto a los fines, productivos o lucrativos, es decir, respecto precisamente a lo que constituye el *capital real*. En la sociedad “dopo-moderna”<sup>30</sup>, sin embargo, la economía debe definirse como la diferenciación de las esferas productivas -según códigos simbólicos propios- y como desarrollo del *capital relacional*, compuesto por las relaciones entre estas esferas, que generan sus propios bienes relacionales<sup>31</sup>. Por ejemplo, pensemos en una empresa que ofrece un portal en Internet dedicado a las familias. En él, además de vender bienes para el consumo privado, están disponibles servicios y *links* con otras familias, con asociaciones familiares y con entidades interesantes para las familias individuales. Este tipo de trabajo es virtual pero eso no significa que sea abstracto y que se quede en mera comunicación. Más bien, genera a través de la red -es decir, relacionando de alguna forma a clientes y proveedores- aquellos bienes relacionales que necesitan las familias no sólo para solucionar las necesidades materiales cotidianas (alimentación, vivienda, etc.), sino sobre todo para atender las necesidades de calidad de vida específicas del bienestar (*wellbeing*) familiar.

Desde esta perspectiva, se puede ver ahora que la economía no es un segmento o un sector o un sub-sistema de la sociedad. Es,



por el contrario, una dimensión analítica de toda relación social en sentido empírico, real o posible, más o menos institucionalizada. Toda relación social tiene una dimensión económica, tiene un valor económico, al menos en potencia, y como tal se puede concebir según el esquema AGIL. Desde la teoría relacional esto significa que en la relación se pueden distinguir: los medios (factores de producción); las metas (los bienes obtenidos); las reglas de producción y los estándares de evaluación (los criterios que explican el valor, monetario o de otro tipo). Para que el valor económico de una relación se ponga en movimiento es necesaria una comunicación sobre ello. La comunicación, sin embargo, no se confunde con su valor económico (como pretenden quienes sostienen una visión constructivista radical). La relación debe ser objeto de una comunicación de carácter económico, es decir, que -de acuerdo con la definición general precedente- utiliza recursos para la obtención de bienes.

El trabajo es, en este cuadro, una relación social que tiene siempre un valor económico, dando por supuesto que el criterio de evaluación no es sólo el monetario. El trabajo, de hecho, de acuerdo con la teoría aquí expresada es la relación *entre* (A) unos recursos (instrumentales), (G) unos bienes alcanzables, (I) un modo de generar bienes, y (L) un valor humano.

La mayoría de los economistas y de los sociólogos piensa que trabajar es esencialmente una acción económica ya que -según ellos- consiste en un mero recurso instrumental para la producción de bienes (dando así la primacía a A respecto a los demás componentes de la relación). Así, por ejemplo, piensan Parsons y Luhmann y sus seguidores. Yo no comparto esa idea. Sociológicamente, el trabajo es y se convierte cada vez más en una relación *social* que exige ser reconocida y tratada (¡relacionalmente!) como tal, en toda su plenitud.

Es preciso reconocer que el trabajo tiene una posición ambigua pues se encuentra, en cierto sentido, dentro y fuera de la economía (según el esquema de los economistas). Reducir el trabajo al interior de la esfera económica y tratarlo según esta posición ha dado lugar a enormes efectos perversos que se manifiestan hoy en la pérdida del sentido del trabajo y en el desempleo y la desocupación.

ción. No es que se deba separar el trabajo de la economía monetaria o etiquetar a la economía monetaria como un modo de integración de dudosa eficacia, ni por ello buscar la manera de someterla al poder del sistema político (estatal o internacional). Es necesario, por el contrario, darse cuenta de que el trabajo es una relación social *sui generis*, fuente de muchas y diferentes “economías”.

El economicismo de los siglos XVIII y XIX, especialmente en la línea que lleva desde Ricardo y los moralistas escoceses hasta Marx, ha reducido el trabajo a un mero factor de producción, debido a una visión no relacional –o insuficientemente relacional– del trabajo, y de la sociedad como producto del trabajo. El resultado ha sido una creciente reducción y distorsión del sentido relacional del trabajo. La apertura del nuevo escenario de la globalización, de la Nueva Economía y del *welfare mix*, muestra que la economía se está diferenciando no tanto en el sentido de acceder a un nivel evolutivo superior (como predice la teoría parsoniana del *adaptive up-grading*) sino más bien en el sentido de aumentar la variabilidad interna de las economías y de sus diversas modalidades de generar trabajo en una sociedad de ámbito mundial.

De esta forma, se manifiestan tres grandes tendencias:

a) *El trabajo se diferencia con la diferenciación de las formas de economía*. Dicho con otras palabras, el trabajo se diferencia *dentro* de los sub-sistemas económicos y *entre* ellos. En este sentido emergen: el trabajo en la economía financiera; el trabajo en la economía política del bienestar; el trabajo en la economía social de la reciprocidad y el trabajo en la dimensión informal de la economía del don y del “mero compartir” (es decir, que excluye la contraprestación). Son mundos ciertamente distintos y, para muchas voces, también distantes, pero la verdad es que está naciendo también un trabajo que trata de conectar esos mundos entre sí, un trabajo relacional y de red, en varias de las dimensiones mencionadas.

b) *Nace el trabajo “mixto”, que es el que manifiesta una pluralidad de medios, motivaciones orientadoras, reglas y valores, especialmente de humanización de la atención social: es el trabajo “mixto” conectado al welfare mix*.



c) *El trabajo se convierte en un nuevo criterio para “hacer sociedad”.*

Las economías que consumen el tejido social son aquellas que se encierran en sus propias operaciones. Por el contrario, las economías que construyen sociedad son aquellas que intercambian sus factores y valores económicos con las otras formas de economía y, de esta manera, generan abundancia relacional, es decir, enriquecen el tejido social.

La sociedad del futuro, lejos de ser una sociedad en la que el trabajo vaya a desaparecer, es una sociedad de trabajo emergente. Verá una multiplicación -en principio, indefinida- de actividades que podrán considerarse como trabajo bajo diversos títulos, basados en el simple hecho de que se trata de una entrega de energías y capacidades humanas para atender necesidades sociales, de la que los sujetos implicados obtienen los recursos para su propia vida. Esto significa algo muy distinto de cualquier cosa que se pueda llamar *ocio activo* o que se pueda asimilar a la expresión libre de un obrar sin condiciones. Las condiciones internas y externas del trabajo se hacen cada vez más complejas -como las de cualquier otro tipo de acción social- y la sociedad se segmenta y se diferencia continuamente de acuerdo con las exigencias y las capacidades de respuesta a las condiciones relacionales del trabajo mismo.

Podemos decir que el espacio del *trabajo virtual* se amplía de manera parabólica respecto al *trabajo real*, tal como lo define la vieja concepción capitalista. Ésta mantiene toda su retórica de la calidad de vida en el orden económico, político y cultural dominante, que es del tipo “lib/lab”. En este orden, el trabajo continúa configurado como una prestación instrumental-funcional que hay que regular para reducir la exclusión y la desigualdad social. Esa regulación obedece a los eslóganes de una ideología que iguala a todos en la misma línea de salida de una competición en la que la única condición válida es la igualdad de oportunidades de los sujetos, considerados como meros individuos. Naturalmente, se entiende que se trata de igualdad de oportunidades para acceder al mercado capitalista de trabajo, que es el único plenamente reconocido y legitimado.

El trabajo que emerge en el espacio social actual, sin embargo, está hecho de una realidad virtual, o mejor, para decirlo con la ex-



presión de G. Hernes<sup>12</sup>, consiste en una “virtualidad real”. Se trata de ver el trabajo como una posibilidad real de relaciones inéditas en el ámbito de la producción, distribución y utilización de bienes y servicios, en la que su carácter relacional lo constituye como una actividad generativa y no reificada (es una realidad genética y no sólo funcional). Ésta, por cierto, es la diferencia entre definir el trabajo según la concepción relacional de AGIL y definirlo según la versión funcionalista (parsoniana) de AGIL.

La virtualización del trabajo está ligada a un proceso de globalización entendido como creación de un continuo “exceso” relacional, es decir, como emergencia de una “virtualidad” que se hace real porque se inscribe en el orden de la producción y del consumo como relación social. Desde el punto de vista teórico, los autores neo-funcionalistas han considerado la virtualidad del trabajo de forma paralela a la virtualidad del dinero, pero por esa vía no se llega sino a una conceptualización abstracta, autorreferencial y de tipo puramente comunicativo. La virtualización de la economía y del trabajo, de hecho, no significa mayor abstracción, autorreferencialidad y mera comunicación sino, por el contrario, una capacidad de relación social concreta y “glo-cal”, es decir, una actividad que tiene que ver con la generación de relaciones y de bienes relacionales cuya consistencia puede parecer inasible –y de hecho lo es– pero que tiene justo en esa misma cualidad la condición esencial para que esos bienes lleguen a existir a través de las relaciones, con las relaciones y para las relaciones *sociales* que implican.

## 5. ¿TRANSFORMAR LAS DISTINCIONES DEL TRABAJO EN UNA “CINTA DE MÖBIUS”?

5.1. EL DESARROLLO DEL TRABAJO VIRTUAL está ligado al tránsito histórico de una concepción moderna del trabajo “lib/lab” a la idea “dopo-moderna” del trabajo *societario*. Ese tránsito no puede darse por supuesto. Lo demuestra el hecho de que en el así llamado “tercer sector” (organizaciones sin ánimo de lucro) se asiste a una “deriva laboral”, como la he llamado desde 1993. Consiste esta deriva en el uso del trabajo del ámbito privado social como supuesto “remedio” a la desocupación y desem-



pleo “lib/lab”. Tanto en Europa como fuera de ella, el trabajo que se desarrolla dentro de las organizaciones sin ánimo de lucro del ámbito privado social (como las cooperativas de solidaridad social, las asociaciones civiles, las organizaciones de voluntariado, las fundaciones y, en general, la llamada “economía civil”) se percibe como residual respecto al trabajo regulado en la esfera del empleo público y privado. Su valor queda, así, ligado a su capacidad de reducir los costes y de enmendar las ineficiencias y limitaciones del empleo “normal”. Esta percepción es señal de que la “economía civil” se desnaturaliza cuando es succionada por la regulación del Estado o por la dinámica del mercado, pues ambas actúan como poderosas formas de colonización. De hecho, el trabajo en el tercer sector se llega a configurar como un híbrido, mezcla de las dos modalidades “paradigmáticas” de conceptualizar el trabajo, esto es, como implantación de aparatos burocráticos y como fuente de utilidad mediante la eficiencia competitiva. Es evidente la incapacidad de este planteamiento para acceder a un nuevo modo de entender el trabajo que no coincida con estos dos modelos de referencias culturales, técnicas y normativas.

Para dar este salto, esto es, para pasar al trabajo societario como virtualidad real, es preciso olvidarse de las distinciones clásicas entre trabajo voluntario y necesario, gratuito y retribuido, autónomo y dependiente, a tiempo completo y a tiempo parcial, etc., propias de la mentalidad “lib/lab”. Esta última trata los términos de las distinciones como opuestos que es preciso mantener separados; por una parte, la libertad formal de trabajar y, por otra, el control de la igualdad de oportunidades. Pero ésta es precisamente la cuestión: ése es un modo de gestionar las distinciones que ignora el carácter generativo del trabajo, es decir, su íntima relacionalidad. Para atender las exigencias del trabajo post-fordista se requiere una gestión relacional de las posibles distinciones inherentes a las relaciones laborales. Dicho con otras palabras, es preciso tener en cuenta la posibilidad de cruces, recombinaciones, *shifts* entre los términos de las distinciones. Y, después, reflejar tales formas de relación mediante un contrato adecuado.

¿Se puede obtener este resultado si recurrimos a la metáfora de la “cinta de Möbius”, en la que un tipo de acción termina por transformarse en el otro y viceversa?<sup>33</sup>.



En mi opinión, la respuesta puede ser afirmativa. Entender la relación entre los términos de las distinciones que hasta ahora han caracterizado el trabajo como un anillo de Möbius significa adoptar una óptica en la que el trabajo emergente es aquel en el que lo que *Ego* da a *Alter* le “vuelve” bajo la forma de aquello que *Alter* puede dar a *Ego*, en términos de un intercambio relacional. Esto trastorna el dualismo clásico del contrato de trabajo, concebido hasta hoy como un trueque entre una prestación y una contraprestación (sin contemplar -a no ser de modo indirecto e implícito- la relación recíproca que opera como conversor y vínculo entre los contrayentes). En el trabajo virtual no se trata ya de meras prestaciones que se intercambian como *input-output* recíprocos sino de una relación en la que lo que se da, vuelve de otra forma a través de la misma relación.

La necesidad de este tránsito conceptual y operativo se muestra en lo que ocurre, por ejemplo, en el trabajo del tercer sector. En éste, la ausencia de una visión relacional hace que, por una parte, el trabajo espontáneo -voluntario- vaya declinando como componente de las organizaciones sociales y, por otra parte, estas organizaciones se asemejen cada vez más a burocracias formales que tratan el trabajo de manera impersonal, gestionable -en principio- automáticamente (por máquinas). Me refiero al crecimiento de las organizaciones del tercer sector como unidades proveedoras, al mismo tiempo, de solidaridad y de servicios. Éstas persiguen el objetivo de un trabajo orientado hacia un mayor bienestar social, pero el hecho de poder hacerlo depende de la posibilidad (virtuabilidad real) de desarrollar una distinción más clara -teórica y operativamente- entre servicios de prestación y servicios relacionales, lo cual requiere una regulación apropiada todavía inexistente. Para obtenerla, es preciso que las formas actuales de regulación, basadas en parámetros economicistas de compromiso entre el Estado y el mercado, se modifiquen de manera que puedan tener en cuenta las exigencias propias del tercer sector. Éste necesita para desarrollar su actividad propia normas regulativas capaces de atender a cada situación, que sean flexibles y concretas. Estas reglas podrían denominarse -de acuerdo con la expresión aristotélica- normas “prudenciales”, alejadas del carácter uniformador y



abstractamente igualitario propio de las regulaciones “lib/lab” que han prevalecido hasta ahora.

C. Borzaga y L. Fazzi <sup>34</sup> han tratado de comprender por qué se está dando una transformación en la naturaleza y en la imagen de las empresas sociales y de su presencia en el panorama de las políticas de bienestar. Estas empresas tienden actualmente a comportarse como instrumentos de exigencias ajenas (sobre todo del aparato estatal central o periférico), que las obligan a convertirse en actores de mercados o cuasi-mercados que carecen de una cultura aceptable del servicio a las personas. El análisis empírico de estos autores responde a un preciso esfuerzo teórico de conceptualización del cambio, y evidencia una correlación muy estricta entre la tendencia mencionada y la emergencia de ciertos modelos de regulación (que son cualquier cosa menos respetuosos con el tercer sector). Estas formas de regulación favorecen el mero trueque de prestaciones y, así, incentivan la aparición de conflictos de intereses internos a las empresas sociales, que tienen los siguientes efectos: (i) tienden a expulsar al voluntariado de las empresas sociales o, al menos, a situarlo en una posición subordinada dentro de la propia empresa y (ii) favorecen que la empresa se distancie de su ambiente comunitario de referencia y se convierta en una entidad proveedora de prestaciones sin, o con poca, atención al carácter democrático de los procesos de gestión. Con su investigación, estos autores han demostrado que:

a) el hecho de que se continúe considerando a la empresa social principalmente -si no exclusivamente- en los términos formales de organización que no distribuye utilidades, es fuente de graves reduccionismos y pesadas distorsiones en comparación con la potencialidad de innovación y solidaridad social de estas empresas; sustancialmente el modo actual de conceptualizar y tratar la empresa social silencia tres características que convierten a estas empresas en sujetos de transformación de las políticas de bienestar: i) el hecho de abastecer servicios de relación; ii) su naturaleza *multistakeholder* (es decir, la presencia simultánea de una pluralidad de portadores de intereses) y iii) su capacidad de dar servicios a la persona y no meras prestaciones (*output*);



b) Las formas actuales de regulación social del trabajo generan una situación contextual en la que las empresas sociales: i) tienen menos incentivos para tener voluntarios; ii) reclutan cada vez más voluntarios ancianos pero no consiguen motivar a los jóvenes; iii) tienden a relegar a los voluntarios a posiciones marginales, iv) tienden a convertirse en empresas que ya no representan los intereses múltiples de los *stakeholders* (voluntarios, asociaciones, usuarios) sino sólo o principalmente de los empleados (y, así, tienden a asemejarse a las empresas mercantiles o estatales del viejo modelo economicista); v) en síntesis, terminan por convertirse cada vez más en agencias proveedoras de prestaciones estandarizadas en lugar de generar bienes relacionales (que no son prestaciones singulares sino procesos de éxito, es decir, *outcome*, pues son relaciones dinámicas que construyen un buen tejido social y alimentan el capital social); vi) por eso, están cada vez menos vinculadas a una comunidad territorial y a las redes informales que en ella operan y, por el contrario, se vinculan cada vez más a agentes que persiguen objetivos de tipo instrumental.

En el cuadro de la regulación actual del trabajo, se confirma que el ámbito privado social evoluciona hacia un dilema: quedar confinado en la marginalidad o adecuarse a un modelo de trabajo de tipo economicista, meramente productivo y de bajo perfil profesional.

Pero, ¿por qué se da esta evolución? En mi opinión, y dicho brevemente, la deriva del trabajo en el sector no lucrativo se debe a tres grandes tipos de factores. En primer lugar, a una llamativa ausencia de reflexión sobre el significado último de la empresa social, pues persiste la convicción -nunca superada totalmente- de que la empresa social no goza de un estatuto de identidad específico, sino que obtiene su propia identidad por referencia funcional a las exigencias del macro-sistema político-económico general. En segundo lugar, a la aceleración de una reforma primordialmente económico-financiera del *welfare* que, al no partir de una reflexión adecuada sobre la naturaleza de la empresa social (como sujeto autónomo de regeneración del tejido de las relaciones sociales), ha impuesto una visión meramente productiva (en el sentido peyorativo del término) de la empresa social, institucionalizando modelos de regulación apoyados completamente en cálcu-



los económicos a corto plazo y de insuficiente calidad. En tercer lugar, a la tendencia de las propias empresas sociales a aceptar acríticamente una perspectiva genérica del tercer sector, que lo asimila con excesiva indiferencia al rol de mero proveedor de prestaciones que imitan los servicios estandarizados de las instancias estatales y mercantiles.

Frente a esta realidad, es necesario promover una reflexión sobre el sentido último de la “empresa social”, para evitar ulteriores consecuencias negativas, es decir, la transformación de los sujetos más emprendedores del tercer sector en un “Estado en la sombra” (o un “para-Estado”), y la relegación del voluntariado a una posición de máxima marginalidad (como han señalado los que proponen una diferenciación estructural entre organizaciones de *welfare* “débil” que permanecen “libres”, y organizaciones de *welfare* “fuerte” que establecen acuerdos con el Estado). Esta reflexión debe comenzar por redefinir el concepto de sus derechos (no universales sino societarios), de sus competencias (no estandarizadas sino locales), de subsidiariedad (desde abajo y no sólo en sentido horizontal o, menos aún, sólo vertical), de autonomía (dando importancia a su transparencia y a su carácter democrático) y de un sistema de transacciones que no privilegien las prestaciones (*outputs*) sino las actividades de trabajo como tales.

5.2. Los problemas que aparecen en el horizonte de una transformación radical de las distinciones que ahora separan los tipos de trabajo son importantes.

El problema frente al que nos encontramos es el siguiente: la empresa social, que surge como una forma original y originaria de organización del trabajo independiente y voluntario, que nace como unidad de solidaridad social difusa y de prestación de bienes y servicios específicos, queda abocada a escindirse, por un lado, en una forma de *voluntariado puro* (no trabajo) con el riesgo de retornar a formas de beneficencia premoderna; y, por otro lado, en una forma de empresa económica formalizada que, sujeta a los criterios contables y administrativos del Estado y del mercado, pierda su impulso voluntario y con éste, su autonomía, su capacidad de innovación y, sobre todo, su principal promesa, la de convertirse en generadora de bienes relacionales.

Se podría expresar también así: el estímulo para trabajar en el tercer sector se divide, por un lado, en formas de benevolencia como gratuidad pura, y por otro, en empresas de trabajo burocrático y comercial que se distinguen de las primeras sólo porque tienen el vínculo del *non distribution constraint*, y nada más.

Lo que parece evidente es la dificultad para definir un contexto normativo regulador en el que las unidades asociativas originarias puedan efectivamente desarrollarse según su propia modalidad (recursos, normas, cultura, formas de organización) y, así, dar lugar a una diferenciación virtuosa, no segmentaria sino de pluralismo real (riqueza de formas divesificadas y diversificantes de acuerdo con las necesidades locales, situadas, concretas y no abstractas). Las tendencias actuales se dirigen hacia una homologación de las dos modalidades típicas de la modernidad. Dando por supuesto que el trabajo voluntario es un hecho debido a las carencias del Estado y del mercado -y no una modalidad originaria de acción organizada- se entiende que debe ser regulado esencialmente por factores ajenos que lo confinen al área de la pura libertad -sin trascendencia pública- o al área de control del Estado o del mercado (actitud "lib/lab").

La diferenciación actual del trabajo atípico en muchos países europeos es desigual (*uneven*) y perversa. Es "desigual" porque trata a las organizaciones de trabajo no burocrático y no mercantil como si fueran algo que no son, por lo que introduce asimetrías y falta de equidad. Es "perversa" porque hace que el trabajo voluntario sea ineficaz.

Para lograr una diferenciación equitativa y positiva se precisa una regulación *ad hoc*. ¿Cómo se puede diseñar una regulación distinta, capaz de respetar (no sólo tutelar sino promover realmente) el trabajo voluntario y, de esta forma, alimentar una cultura de la empresa de solidaridad social?

Para obtener una auténtica regulación que lo promueva, necesitamos un nuevo ajuste conceptual de todos los factores implicados en la situación.

Una auténtica regulación de promoción debe saber ofrecer instrumentos (sociales, jurídicos, económicos) que hagan florecer las formas más diversas de empresas sociales, que tengan formas dis-



tintas aun cuando compartan un mismo “motor”. El motor del estímulo para trabajar en el tercer sector -el ámbito privado social- se puede describir así (para el lector experto, la referencia al esquema relacional AGIL es evidente):

L) Una nueva cultura de la relación, es decir, del trabajo como acción relacional; un nuevo concepto de la relación de trabajo frente al economicismo heredado de una sociología y de una economía del trabajo que, sólo de palabra, se han hecho cargo de las transformaciones actuales del trabajo y que siguen inmersas en el paradigma economicista.

I) Una normatividad del ámbito de las organizaciones del nivel privado social que siga reglas de auto-reflexividad, y que condicione la legislación nacional y local, y también europea, para que reconozcan esa reflexividad (es decir, la autonomía estatutaria de la esfera privada social).

G) La búsqueda de la promoción de relaciones de solidaridad social, es decir, de bienes relacionales.

A) Los instrumentos requeridos muestran la necesidad de desarrollar formas más avanzadas de “balance social”, más como filosofía primera que como recurso técnico; esto lleva consigo una serie de dificultades porque en él se condensan los nudos de una responsabilidad social -no meramente prestacional o financiera-. De hecho, un balance es social no sólo y no tanto porque demuestra la puesta en práctica de actividades dirigidas a personas débiles y marginadas sino porque es instrumento de generación de bienes relacionales, y sobre ese criterio (canon) se construye, se implanta y se evalúa.

Las cuatro dimensiones o componentes del motor que acabamos de delinear deben operar relacionalmente entre sí. Esto significa que no sólo deben mantener intercambios de interdependencia sino que deben albergar también interacciones capaces de generar efectos emergentes positivos.

La solución, a mi juicio, reside en la comprensión adecuada de la hipótesis del sujeto social *multistakeholder* que, en mi opinión, debe *conjugarse relacionalmente*. Lo que quiero decir es que el proceso de diferenciación e integración en el ámbito privado social



depende del hecho de que *todo* sujeto colectivo opere como una organización que articula relacionamente -es decir, sinérgicamente y de modo específico- la multidimensionalidad de los actores, que son portadores no sólo de intereses sino también de culturas, normas, fines y recursos distintos (esto es, plurales) del trabajo, los cuales reclaman un código simbólico de articulación de la pluralidad, virtuosamente diferenciada y no reducida a primado funcional alguno. La solución está en una regulación del trabajo que conjugue el pluralismo interno de los sujetos *non profit*, como correlato del pluralismo de las relaciones que tales organizaciones establecen con su entorno (el Estado, el mercado y los demás actores del ámbito privado social).

Lo que está en juego es la emergencia de una nueva cultura de lo social que esté a la altura de un mundo (*dopo-moderno*) capaz de superar la herencia de una modernidad que “consume sociedad” en vez de regenerarla y, así, va deteriorando la misma dimensión humana de las personas y de la vida social. La alternativa no es sino continuar asistiendo a la muerte, o al menos a la neutralización, del potencial humano de civilización a través del trabajo. Estado y mercado, de hecho, no generan ya sociedad en el sentido de un mayor tejido relacional. Es preciso, por tanto, comprender que las distinciones orientadoras no pueden ser ya las que se derivan de la vieja dicotomía comunidad *versus* sociedad (*Gemeinschaft vs Gesellschaft*), esto es, lo comunitario frente a lo societario en el sentido clásico de F. Töennies, sino que deben articularse de otra manera, precisamente como comunidad *versus* individuo y como sociedad (en cuanto relación) *versus* no-sociedad (en cuanto acción no relacional).

5.3. El problema teórico fundamental comparece en este punto: si es verdad que las dinámicas del trabajo en el tercer sector van en la dirección que hemos descrito, ello se debe a que el trabajo voluntario no logra “estar en el límite” entre la acción solidaria y la acción de mera prestación. Los protagonistas lo intuyen pero no son plenamente conscientes de ello. Afirman que esto se debe esencialmente a las reglas del contexto más que a la falta de motivación y esfuerzo por su parte. Personalmente pienso que no hay razón para no creerlo (desde el punto de vista sociológico, el teorema de Thomas explica que aunque se tratara sólo de una



percepción subjetiva ésta resultaría verdadera en sus efectos prácticos). En términos más amplios, es evidente que si la sociedad actual no consigue generar una diferenciación virtuosa del trabajo voluntario y, por tanto, lo hace retroceder o transformarse en algo distinto, ello se debe a la forma en que trata a los interesados y a su contexto. Éste es un enorme desafío para la actual cultura dominante (“lib/lab”) que no sabe ofrecer soluciones a la necesidad de un actuar que pueda “estar en el límite”. En realidad, ni siquiera es capaz de imaginar modos que preserven las relaciones de trabajo voluntario y que regeneren continuamente esas relaciones como límites (lo digo no sólo en sentido generalizado sino también y sobre todo en sentido concreto y específico). El problema es que el trabajo se está tratando en la actualidad según modelos e instrumentos que lo convierten cada vez más en un sistema separado de su entorno (el trabajo voluntario, atípico) en vez de tratar esa distinción según una teoría complementaria a la sistémica, que permita articular los límites entre las distinciones del trabajo, de manera que se puedan transformar en reciprocidad de relaciones.

El trabajo que se puede estandarizar también se puede gestionar como trabajo sistémico (“lib/lab”). Pero, ¿cómo tratar el trabajo no estándar? ¿Cómo se consigue “mantener los límites” de lo que no puede ser estandarizado? ¿Cuál es la operación que puede reproducir el límite y mantenerlo con nosotros mientras lo movemos más allá?

La respuesta es tan simple como enigmática: es preciso que el límite (entre trabajo estándar y no estándar) se diferencie como límite y no como selección binaria. En otros términos, no debe llevar al actor a un lado o a otro, como si el uno fuera invisible para el otro debido a los parámetros de una capacidad de cálculo preconcebida. Comprender el trabajo como una cinta de Möbius materializa este concepto. La comparación hace evidente el hecho de que el trabajo coincide con la paradoja misma de la relacionalidad: la relación no puede disolverse en uno de sus términos (como en la filosofía del resultado), no tiene como objetivo conseguir este o aquel resultado de prestaciones mensurables con indicadores funcionales. Debe, por el contrario, buscar la forma de regenerarse como relación (y no como algo distinto). La relación



de trabajo, aunque se sirva de indicadores y de objetivos, es y permanece una operación (hábito) que debe ser más de lo ya existente, no sólo mediante la reflexión (*re-entry*) sino también gracias al entrecruzamiento (*crossing*) -como en la reversibilidad de la cinta de Möbius- que transforma un lado de las distinciones del trabajo (dependiente/autónomo, típico/atípico) en el otro lado. Así, el trabajo consigue constituirse como operación virtuosa según distinciones nuevas, diferentes de las anteriores.

La pregunta relevante es, pues: ¿se puede regular con normas esta forma de actuar? Dicho de otro modo: ¿cómo es posible imponer normas a la acción (al trabajo) relacional virtuosa?

La sociedad del pasado no tenía este problema: regulaba (imponía normas) los comportamientos, en el supuesto tácito de que la norma debía fomentar las relaciones virtuosas, aunque después ocurriera lo contrario (las normas, de hecho, eran contra-fácticas). Esa suposición ha caducado con el declinar de la modernidad, que ahora se encuentra sin capacidad de reacción. Regular la relación de trabajo es un problema abierto por la modernidad, que ella misma no puede solucionar. No se trata, obviamente, de retornar a planteamientos premodernos. Se trata, más bien, de comprender la capacidad para darse normas a sí mismas de las formaciones sociales intermedias que generan trabajos autónomos (como los propios del tercer sector). Esta capacidad se fundamenta en formas de relación entre relaciones de relaciones, de acuerdo con órdenes cibernéticos complejos de segundo o tercer nivel de observación.

Los sujetos portadores de estas experiencias, saberes y prácticas ya existen. Pero lo que ocurre es que no se les considera legitimados para hablar e intervenir, pues la única forma aceptada es la de la libertad de ocupaciones (compatibles e indiferenciadas), sujeta a controles estandarizados, es decir, al orden de lo "lib/lab". Cuando esta crítica se haga evidente, también para los mismos sujetos que trabajan en el ámbito del tercer sector, entonces tendremos la posibilidad concreta de proponer formas de regulación que respeten las exigencias de transformar las distinciones del trabajo en una cinta de Möbius, que "genere sociedad" en vez de "consumirla". La comunicación global opera, entre otras cosas,



también en esta dirección, aunque hoy la mayoría de los observadores vean -también ciertamente con buenas razones- sobre todo resultados ambivalentes y negativos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Åkerstrøm Andersen, N. (2000), "Public Market-Political Firms", *Acta Sociologica*, vol. 43, nº 1, pp. 43-62.
- Bartelson, J. (2000), "Three Concepts of Globalization", *International Sociology*, vol. 15, nº 2, pp. 180-196.
- Boltanski, L. y Chiapello, E. (1999), *Le nouvel esprit du capitalisme*, Gallimard, París.
- Borghi, V. (1998), *Il lavoro tra economia e società. Metamorfosi del lavoro, processi di globalizzazione e trasformazioni del legame sociale*, Angeli, Milán.
- Borzaga, C. y Fazzi L. (2000), *Azione volontaria e processi di trasformazione del settore nonprofit*, Angeli, Milán.
- Cella, G.P. (1992), "Forme di allocazione economica: passaggi e scelte", *Stato e Mercato*, nº 35, pp. 211-233.
- Cella, G.P. (1997), *Le tre forme dello scambio. Reciprocità, politica, mercato a partire da Karl Polanyi*, Il Mulino, Bolonia.
- Dodd, N. (1998), *The Sociology of Money*, Polity Press, Cambridge.
- Donati, P. (1991), *Teoria relazionale della società*, Angeli, Milán.
- Donati, P. (2000), *La cittadinanza societaria*, Laterza, Roma-Bari (2ª ed. ampliada).
- Donati, P. (2001), *Il lavoro che emerge. Prospettive del lavoro come relazione sociale in un'economia dopomoderna*, Bollati Boringhieri, Turín.
- Donati, P. (ed.), (2002), *Sociologia del terzo settore*, Carocci, Roma (3ª ed).
- Ferrari, E. (ed.) (2000), *I servizi a rete in Europa. Concorrenza tra gli operatori e garanzia dei cittadini*, R. Cortina, Milán.

Gallino, L. (2000), *Globalizzazione e disuguaglianze*, Laterza, Roma-Bari.

Gorz, A. (1992), *Metamorfosi del lavoro. Critica della ragione economica*, Bollati Boringhieri, Turín (ed. orig. (1988), *Métamorphoses du travail. Quête du sens*, Galilée, París).

Hernes, G. (1998), "Real Virtuality", en Hedström, P. y Swedberg, R. (eds.), *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 74-101.

Latouche, S. (1997), *La Megamacchina. Ragione tecnico-scientifica, ragione economica e mito del progresso*, Bollati Boringhieri, Turín.

Laville, J.L. y Gardin, L. (1997), *Les initiatives locales en Europe. Bilan économique et social*, Crida, París.

Luhmann, N. (1998), "Politics and Economy", *Thesis Eleven*, n° 53, pp. 1-10.

Magatti, M. y Monaci, M. (1999), *L'impresa responsabile*, Bollati Boringhieri, Turín.

Novak, M. (1995), *L'etica cattolica e lo spirito del capitalismo*, Comunità, Milán (ed. orig. (1993), *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism*, The Free Press, Nueva York).

Pendenza, N. (dir.) (2000), *Cooperazione, fiducia e capitale sociale. Elementi per una teoria del mutamento sociale*, Liguori, Nápoles.

Perret, B. y Roustang, G. (1993), *L'économie contre la société. Affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle*, Seuil, París.

Rossi, G. (ed.) (1997), *Terzo settore, stato e mercato nella trasformazione delle politiche sociali in Europa*, Angeli, Milán.

Sabourin, L. (ed.) (2000), *The Social Dimensions of Globalisation*, Pontifical Academy of Social Sciences, Ciudad del Vaticano.

Takahashi, N. (2000), "The Emergence of Generalized Exchange", *American Journal of Sociology*, vol. 105, n° 4, pp. 1105-1121.

Teubner, G. (2001), "Nel punto cieco dei sistemi: l'ibridazione del contratto", *Sociologia e Politiche Sociali*, vol. 4, n° 1, pp. 60-73.



Theborn, G. (ed.) (2000), *Globalizations Are Plural*, número especial de *International Sociology*, vol. 15, nº 2.

Viviani, M. (2000), *Specchio magico. Il bilancio sociale e l'evoluzione delle imprese*, Il Mulino, Bologna.

Wistow G., Forder J. et al. (1996), *Social Care Markets: Progress and Prospect*, Open University Press, Buckingham.

## NOTAS

1. Texto traducido del italiano por Pablo García Ruiz.
2. El presente trabajo está basado, con algunas modificaciones posteriores, en Donati, P. (2001). (*Nota del traductor*: De acuerdo con la tesis central del libro citado, el autor entiende por "trabajo" no sólo la "prestación a cambio de un salario", sino toda "actividad interpersonal orientada a un objetivo socialmente útil de cuya realización depende la obtención de recursos para vivir por parte de quien lo cumple y de quien lo recibe"; véase Donati, P. (2001), p. 253. Por eso, al referirse a la evolución del trabajo en la sociedad actual incluye una amplia gama de actividades (como el voluntariado, el trabajo familiar, las asociaciones sin ánimo de lucro, etc.) que conviene tener en cuenta para seguir su argumentación.
3. Novak, M. (1995).
4. Gorz, A. (1998).
5. Dodd, N. (1998).
6. Perret, B. y Roustang, G. (1993).
7. Por 'fenómeno emergente' se entiende la aparición de una entidad que tiene propiedades (cualidades y características) distintas de las de los elementos que la componen, y que no se pueden reducir a la suma de propiedades de esos elementos, como por ejemplo, cuando el hidrógeno y el oxígeno producen, bajo ciertas condiciones, agua.
8. *Nota del traductor*: distinto del Estado y del mercado, el "tercer sector" es el ámbito de las asociaciones sin ánimo de lucro (como la *Cruz Roja*, *Greenpeace*, *Nuevo Futuro* y tantas otras fundaciones y organizaciones pequeñas y grandes en el mundo entero). Surgen de la iniciativa privada y han llegado a tener gran importancia para la sociedad actual. El autor se suele referir a este sector social también como el ámbito de lo privado social. Véase, Donati, P. (ed), 2002.
9. Theborn, G. (ed.), (2000).

10. Boltanski, L. y Chiapello, E. (1999), pp. 444 y ss.
11. Laville, Gardin (1999).
12. Sabourin, (2000).
13. Bartelson, J. (2000), pp. 180-196.
14. *Nota del traductor*: es decir, el trabajo en la sociedad actual ya no está sujeto a los límites propios de épocas anteriores, ni en lo geográfico (gracias a la capacidad de transferencia) ni en su contenido (debido a la emergencia de nuevas tareas y necesidades). Ejemplo de estas tendencias es la mayor movilidad laboral –incluyendo la emigración– o la formación continuada en el puesto de trabajo, cada vez más necesaria para estar al día de las nuevas tecnologías, procesos y actividades. Así, las condiciones del trabajo en una fábrica de automóviles han cambiado sustancialmente por la evolución tecnológica, la deslocalización de la cadena de valor, el flujo de información entre unidades de la misma compañía y entre las compañías asociadas, etc. Con mayor razón, profesiones como asesor financiero, programador informático, publicista, analista político, dinamizador social, cooperante en proyectos de desarrollo internacional, etc., reflejan estas mismas transformaciones.
15. Bartelson, J. (2000), p. 189.
16. Takahashi, N. (2000), pp. 1105-1121.
17. Sobre el nuevo carácter reticular de la organización económica, véase Ferrari, E. (ed.) (2000).
18. Magatti, M. y Monaci, M. (1999).
19. Viviani, M. (2000).
20. Cella, G.P. (1992) y (1997).
21. Sobre esta evolución de la economía, véase Luhmann, N. (1998), pp. 1-10.
22. Desde la perspectiva sociológica, en términos técnicos, esto significa re-introducir (*re-entry*) AGIL (como relación de diferenciación) en la A (función de adaptación) de AGIL como sistema macroeconómico. En el caso de la figura 1, por ejemplo, la economía financiera (sub-sistema de la macroeconomía) se diferencia internamente en: dinero electrónico (A), beneficio (G), equivalentes monetarios (I), información financiera (L). La misma lógica sirve para las otras funciones, que se diferencian internamente mediante la re-introducción de AGIL en cada función individual o dimensión relacional. Es importante observar que, al contrario de lo que pensaba Parsons, las relaciones entre los diversos sub-sistemas y sus funciones diferenciadas no se configuran como relación de *input-output*, sino como acción recíproca que transforma una forma de



obrar en otra. Acerca de la formulación relacional del esquema AGIL, véase Donati, P. (1991), cap. 4.

23. Åkerstrøm Andersen, N. (2000), pp. 43-62.

24. Rossi, G. (ed.) (1997).

25. Sobre la teoría general de la relación social, todavía hoy poco conocida, me permito remitir a Donati, P. (1991).

26. Esto se debe al hecho de que el modelo “lib/lab” parece más igualitario, mientras que el modelo societario es visto como fuente de mayores desigualdades; en este sentido es prototípica la posición de Gallino, L. (2000). En realidad, las cosas no son así pues también el primer modelo genera muchas desigualdades y formas de exclusión social, mientras que el segundo, aunque puede generar una mayor estratificación social, también alimenta una capacidad de promoción, innovación y desarrollo que el primero tiende a inhibir.

27. Wistow, G.; Forder, J. et al. (1996).

28. Un informe sobre algunos distritos industriales del sur de Italia en Pendenza, M. (dir.) (2000).

29. Latouche, S. (1997).

30. El término “dopo-moderno” es radicalmente diferente del término, aparentemente similar, “post-moderno” porque el primero se dirige a subrayar el hecho de que la sociedad contemporánea cambia –y no sólo acentúa o selecciona (como es el caso de lo post-moderno)- la distinción orientadora que ha dominado la modernidad. Por ejemplo, la idea de que la sociedad se encamina siempre hacia un progreso social lineal y continuo se sustituye por la idea de que la sociedad es cada vez más incierta, arriesgada y no es, necesariamente, fuente de progreso sino, más bien, fuente de posibles retrocesos; la idea de que una sociedad es mejor porque logra una mayor igualdad se sustituye por la idea de que una sociedad es mejor porque tiene en cuenta primordialmente las diferencias. El término “post-moderno” se refiere a corrientes culturales y a fenómenos sociales que radicalizan las ideas de la modernidad, mientras que el término “dopo-moderno” enfatiza las discontinuidades con las ideas de la modernidad. Esto no quita para que en los fenómenos empíricos comparezcan aspectos modernos y “dopo-modernos” conjuntamente.

31. Donati, P. (2000), cap. 2

32. Hernes, G. (1998), pp. 74-101.

33. La “cinta de Möbius” es una superficie que se obtiene mediante una tira rectangular de papel ABCD, cuyos lados menores, después de una torsión de 180° se unen de modo que los vértices C y D se hacen coinci-



gir respectivamente con los vértices A y B. Una superficie como ésta no está orientada y tiene una sola cara: un punto móvil sobre un lado del papel puede alcanzar dos puntos situados sobre la cara opuesta sin pasar por el borde. Si se corta esta superficie a lo largo de su línea mediana no se obtiene, como cabría pensar, dos anillos sino uno solo. Esto le ocurre, en mi perspectiva relacional, a la estructura interna de la relación social que va más allá de los intercambios discretos entre Ego y Alter (propia del modelo sistémico *input-output* de Parsons). La idea de la gestión del espacio “entre” las distinciones del trabajo como cinta de Möbius procede de la lectura de un ensayo en el que G. Teubner (2001) retoma la teoría de D. Baecker a propósito de la figura del contrato como cinta de Möbius.

34. Borzaga, C. y Fazzi, L. (2000).