

# NUEVA CRISIS ¿UNA REESTRUCTURACIÓN DE LA CONDICIÓN JUVENIL?

## Construyendo hipótesis

JOSÉ ANTONIO PÉREZ ISLAS<sup>(\*)</sup>

### 1. EN DÓNDE ESTAMOS

Hemos sido testigos durante los últimos 30 años de un cambio en las formas de acumulación capitalista, donde las formas de explotación de la fuerza de trabajo ha implicado la transformación en las maneras de extraer valor y plusvalía en los procesos productivos, lo que ha generado entre otras cosas la consolidación de una heterogeneidad productiva, la fractura y segmentación dentro del mercado de trabajo donde ha aumentado el desempleo y el subempleo, el estancamiento o la reducción del salario real y de la participación de los asalariados en los ingresos nacionales, la instauración de trabajos-empleos precarios (algunos han llamado atípicos), donde las modalidades se han multiplicado: trabajos contratados por tiempo determinado, el personal permanentemente transitorio, el crecimiento de empresas que proporcionan servicios eventuales, las pasantías y becas para jóvenes que se convierten en eternas y siempre por un tiempo determinado; y hasta podíamos incluir los trabajos no registrados, los clandestinos y los ilegales, (Neffa, 2008).

Previo a esta reestructuración productiva, la condición juvenil era un proceso donde se incrementaba su valor como fuerza de trabajo, sobre todo gracias a la escuela, que otorgaba la certificación de conocimientos, habilidades y experiencias que permitirían a quienes se incorporaban al mercado laboral, desempeñarse en los empleos ofertados. Otro proceso de valorización se producía cuando después de la entrada a la actividad productiva, el tiempo acumulado generaba esa experiencia que, finalmente incrementaría las habilidades, los ingresos y las responsabilidades laborales en el contexto de

---

<sup>(\*)</sup>Sociólogo mexicano. Coordinador del Seminario de Investigación en Juventud, de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). (email: [perezislas@yahoo.com](mailto:perezislas@yahoo.com)). Este texto forma parte del *Curso: Jóvenes, educación y trabajo. Nuevas tendencias y desafíos*, FLACSO-Argentina, 2010.

trayectorias marcadas por la posibilidad (cercana o lejana) de ascenso vertical en la estructura de una empresa, fábrica o institución.

Este planteamiento que rigió en el contexto del capitalismo industrial, que si bien nunca se instauró plenamente en América Latina, si fue el objetivo principal de las políticas hegemónicas de la mayoría de los países en la región, dio a un importante sector de la fuerza de trabajo, una relativa estabilidad en la planta productiva, que a la vez, generó muchas ideologías y/o sentidos comunes en torno al significado de este tránsito que predominantemente se da en las edades juveniles. Entre estas “verdades”, las más comunes han sido:

- Que la escuela es la institución por excelencia para valorizar la mano de obra y suscitar mecanismos de ascenso social, productividad, etc., por lo que el metadestino de todo joven es llegar a la universidad, por lo tanto, quien no llega a la meta, en el “pecado lleva la penitencia” y tiene que conformarse con empleos de bajos ingresos.
- Que lo importante en políticas públicas es incidir precisamente en el tránsito escuela-empleo, generando “empleabilidad” en los jóvenes con escasos o nulos valores curriculares, mediante cursos de formación rápida y específica en algunos campos técnicos.
- Que es “natural” que los jóvenes se encuentren en los menores niveles salariales, posean mayores tasas de desempleo y accedan en menor medida a los beneficios de protección social, porque deben pagar el costo de su primera incorporación laboral, a manera de un nuevo rito de iniciación hacia la vida adulta.
- Que el mercado debe ser el criterio principal para reorientar los contenidos escolares y las vocaciones ocupacionales de los jóvenes estudiantes.
- Que la tecnología iba a beneficiar sobre todo la contratación de las nuevas y jóvenes cohortes de fuerza de trabajo, por su mejor predisposición al cambio y mejor adaptación a los nuevos avances.

- Que las trayectorias laborales eran lineales: empezaban en la familia, pasaban a la escuela, después se iban al empleo y a partir de aquí se convertían en adultos y en ciudadanos plenos.

Con estos y otros presupuestos y prejuicios similares se trabaja(ba) y se diseñaba(n) programas, cursos y acciones para cuando menos, aminorar los efectos de la deserción escolar, la limitada creación de vacantes ocupacionales y la cada vez más profunda desvinculación entre los contenidos escolares y los requerimientos del mercado de trabajo. No obstante, en tiempos de crisis los primeros en ser despedidos eran y siguen siendo los jóvenes pero en periodos de recuperación económica eran y son los últimos en ser recontratados. Es más, el crecimiento económico dejó de estar vinculado con el crecimiento del empleo, cuando menos respecto a las ocupaciones productivas formales, porque la precariedad se fue apropiando de las oportunidades de ocuparse en alguna actividad.

Todavía no terminaba el siglo xx y ya era claro que el modelo se colapsaba porque en el caso de los jóvenes, su tránsito de la escuela al empleo pesaba el origen de donde procedía el nuevo candidato a la ocupación, es decir, la clase social, que marcaba no solo el tipo de escuela al que había asistido el/la joven, sino su posibilidad de permanencia y la eventualidad de conseguir un empleo adecuado. Además la ocupación estable dejó paso a los contratos por tiempo determinado o por horas (cuando había contratos), o a los empleos “chatarra” que se aprovecharon de la condición estudiantil de muchos jóvenes pero que después se generalizó a no estudiantes; así, las trayectorias laborales se convirtieron en viajes con múltiples retornos y periodos de inactividad; la experiencia en el trabajo dejó de ser acumulativa y los años escolarizados dejaron de ser un termómetro de las oportunidades de acceso a empleos adecuadamente remunerados y estables, convirtiéndose en “interinos” permanentes.

En la actualidad, muchos de quienes desean incorporarse al mercado laboral pasan a formar parte de esa fuerza de trabajo “desechable” que son víctimas colaterales del progreso económico; la mayoría de ellos no sólo se les ha despojado de una opción de trabajo estandarizado al estilo de la modernidad industrial que predominó en el siglo xx,

sino también se les ha desposeído de la confianza en sí mismos y de la estima necesaria que les permitiría construir un reconocimiento en la comunidad. Pero el asunto no es únicamente la meta de encontrar un empleo, sino que se convierte en un problema integral, es decir, cómo encontrarles un lugar en la sociedad y reconocerles utilidad social.

Se puede decir que más que un problema de inserción, es un asunto de lo que yo llamo: *posicionamiento* laboral, donde la inserción real (estoy hablando de la permanente) puede ser muy tardía o definitivamente nunca darse, no porque los jóvenes no tengan un empleo, sino porque nunca saben cuando empieza y cuando termina, si continuarán o permanecerán inactivos hasta nuevo aviso, si el primero es mejor que el segundo; es decir, no es si se insertan o no, sino a dónde se insertan y durante cuánto tiempo, siendo su destino en su mayoría, la precariedad inmóvil del trabajo/empleo de supervivencia.

Toda la organización de la temporalidad social y del encadenamiento tradicional de los ciclos de vida están resquebrajados o definitivamente rotos; pues los jóvenes no logran su independencia con el primer empleo ni el inicio de la vida laboral se produce después de la salida de la escuela. Esta pseudo-inserción ya no es una etapa transitoria en la vida laboral sino un estado extendido y en algunos casos intermitente; pues se convierte en un estatuto intermedio entre la exclusión y la inserción definitiva, donde lo que importa no es cuanto dura, sino qué tan débil o profundo es su impacto en el proceso de desafiliación institucional (Castel, 2004). Obvio, las fronteras se hacen muy difusas convirtiéndose en un *continuum* de condiciones que coexisten y se contaminan mutuamente, donde lo único que se comparte es la lucha de no poseer menos mañana que hoy.

Ante este panorama, seríamos necios o ingenuos si continuáramos apostando a las mismas explicaciones que se daban en un capitalismo que se basaba en una estandarización y permanencia de sus diversos elementos: contrato laboral, tiempo de trabajo, beneficios de seguridad social, etc., mientras que ahora al flexibilizarse temporal y espacialmente, crea múltiples incertidumbres en nuevos contextos, volviéndose la realidad laboral cada vez más difusa. No sabemos exactamente lo que suceda (por desgracia no tenemos una bola de cristal para adivinar), sobre todo ahora que la mayor parte de las tesis del modelo neoliberal se vinieron abajo (aunque no sus consecuencias) y

donde se empieza una lucha por volver a los modelos proteccionistas y/o intervencionistas de los estados nacionales; sin embargo, con algunos hechos podemos adelantar hipótesis de trabajo que nos ayuden a mirar las nuevas realidades laborales de los sectores juveniles.

## **2. LOS NUEVOS PROCESOS DE VALORACIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO JUVENIL**

La condición juvenil ha cambiado en muchas vertientes (la cultural, la del consumo, la de la participación, etc.) pero sobre todo ha transformado su proceso de valorización como nueva fuerza de trabajo. Lo que aquí se intentará plantear es una propuesta de interpretación, ciertamente no acabada, con necesidad de profundización empírica (aunque ya hay datos que apuntan en esta dirección) y con un buen camino conceptual todavía por discutir, pero que a fin de cuentas busca una explicación más pertinente a las nuevas condiciones que están presentando los cada vez más heterogéneos mercados de trabajo.

Tres aspectos conforman nuestra propuesta conceptual.

- El primero se refiere a ciertos elementos que están emergiendo como una alternativa para que la fuerza de trabajo joven incremente su valoración ante las reestructuraciones de los mercados de trabajo que plantea la actual etapa del capitalismo en crisis.
- El segundo, se vincula con el significado de riesgo en las nuevas generaciones de frente a su futuro laboral.
- Finalmente, los procesos de decisión en las y los jóvenes en un contexto desinstitucionalizado.

Como siempre la experiencia local puede ser un buen criterio para iniciar una discusión con todos los participantes, y si estas hipótesis pueden explicar lo que buscamos o deberíamos construir nuevas perspectivas conceptuales.

## **2.1. Las formas de valorización de la fuerza de trabajo juvenil**

Es casi una verdad de Perogrullo decir que la nueva generación de jóvenes en América Latina es de las más educadas en su historia; en los últimos 10 años han duplicado la escolaridad de sus padres y en algunos casos la han triplicado; la mayoría de los países de la región han logrado cobertura universal en la educación primaria; las tasas de cobertura han crecido sustancialmente en la instrucción secundaria, y, el acceso a la educación superior ha aumentado aceleradamente; de tal manera que prácticamente tres de cada cuatro jóvenes tiene seis o más años de escolaridad (CEPAL-OIJ, 2004: 165-173).

En pocas palabras ésta ha sido la forma más tradicional de incrementar el valor de la fuerza de trabajo juvenil, dado el carácter de la educación que durante muchos años permitió ser el mecanismo para acrecentar ingresos, mejorar la productividad, diversificar los niveles culturales y propiciar la adaptación a las transformaciones tecnológicas. No obstante, la nueva estrategia del capitalismo bajo los imperativos paradigmáticos de la privatización, la desregulación y la competitividad en los mercados globales, han generado tasas inerciales de descenso de la ocupación; de tal manera, que la situación laboral de los jóvenes presenta otra vez deterioro con un aumento del desempleo, una creciente concentración de ocupaciones de baja productividad e informales y una nueva caída de los ingresos laborales medios (Weller, 2005). La pregunta ante esto es: ¿qué están haciendo los jóvenes para sobrevivir ante las limitantes estructurales y coyunturales que se les representan como parte de esta nueva condición juvenil? Nuestra hipótesis, que empezamos a elaborar y planteamos en otro lugar (Pérez Islas, 2008) propondría que hay tres maneras en que se enfrenta esta situación.

### *2.1.1. La superexplotación*

Las teorías más clásicas del marxismo señalan que en el capitalismo al encontrar más dificultades para producir valor, es decir, riqueza social, el capital recurre a la sobreexplotación del trabajo, fenómeno que además ya no se restringe a las sociedades llamadas subdesarrolladas, sino también a las desarrolladas, tanto por la vía de la

productividad (aumento de plusvalía relativa) mediante la tecnología, como por la intensificación del proceso de explotación del trabajo (plusvalía absoluta), (Sotelo, 2003).

El concepto de *superexplotación*, generado por Ruy Mauro Marini a finales de la década de los setenta del siglo pasado, planteaba que la fuerza de trabajo experimenta una caída permanente de sus precios en relación con su valor, lo que se manifiesta centralmente en tres formas: la prolongación de la jornada de trabajo; el aumento de la intensidad del trabajo y la reducción del fondo de consumo del trabajador, debido a que en todos los casos las remuneraciones correspondientes no se incrementan (Marini, 1973). Un análisis actualizado de lo anterior (Martins, 2004) nos dice que con la globalización de la acumulación capitalista se generan profundas alteraciones en los patrones de reproducción del capital y en los determinantes de esta superexplotación de trabajo en América Latina, donde el recurso de apelar a la mayor intensidad del trabajo para compensar las pérdidas de plusvalía parece limitado, lo mismo que el ambiente de baja calificación que forjan las nuevas tecnologías, mediante lo que Olmedo (1982) llamó “la productividad enemiga” que tiende a un desperdicio de la fuerza de trabajo, sobre todo joven, y que se puede observar en las tasas altas de desempleo y subocupación, en el alargamiento de la escolaridad o en la sobre-capacitación de los individuos, por mencionar algunos. Todos estos factores impulsan este proceso de superexplotación que finalmente confluyen en la reducción del fondo de consumo de los trabajadores por la vía de la disminución salarial o de la masa salarial, dando contexto a la precarización del trabajo.

Y ciertamente éste ha sido el camino más socorrido del capital, particularmente con las jóvenes, ahí está el ejemplo de las maquiladoras, que preferentemente las ocupan y donde su inserción laboral significa jornadas agotadoras en actividades rutinarias que les genera problemas de salud a muy corto plazo (descenso en capacidad visual, problemas de articulaciones, etc.) haciendo que después de los 30 años de edad, su opción de continuar laborando prácticamente sea nula. Pero igual encontramos a las y los jóvenes empleados en las grandes fábricas, en cadenas comerciales, de alimentos y de entretenimiento, en instituciones financieras, en empresas familiares, en el trabajo

doméstico o en los ahora famosos *callcenters*; la particularidad común de sus empleos es que son “trabajadores de rutina”.

Si quisiéramos representar esta condición se podría plantear mediante una fórmula para decir que la *fuerza de trabajo (FT)* al convertirse en la *mercancía (M)* y vender su *trabajo (T)*, recibía a cambio *dinero (D)* para su reproducción o subsistencia; de tal manera, que bajo este esquema, si la fuerza de trabajo quisiera obtener mayores ingresos. tendría que desarrollar un incremento en su *trabajo (T)*, sea laborando más horas, teniendo varios empleos o incrementando el valor de su fuerza de trabajo mediante la educación y/o capacitación, consecuentemente elevaría su precio y obtendría más *(D) dinero*.

$$FT \rightarrow M \rightarrow \Delta T = D$$

### 2.1.2. *La competencia*

Cuando algunos jóvenes no quieren incorporarse a esos trabajos aburridos ni posponer las gratificaciones que implicaría un esfuerzo sostenido construyéndose un espacio laboral asalariado a mediano plazo, tienen que valorizar su fuerza de trabajo en un mundo distinto del anterior. Es un mundo donde no hay puestos de trabajo, hay “proyectos”, donde el capital busca un rendimiento rápido para responder a la inestabilidad de la demanda de consumo (productos más variados a mayor velocidad), donde hay que olvidarse rápidamente del pasado porque lo que viene no está vinculado con lo anterior (hoy se puede estar en un proyecto ecológico y mañana haciendo un comercial de televisión), siempre se está volviendo a empezar y, por lo tanto, se necesita la habilidad necesaria para trabajar en varios frentes y totalmente fragmentado; la consigna es no dejarse de mover, pues quedarse quieto es quedarse fuera del juego.

Las ocupaciones de este tipo pueden ser de diferentes características, el ejemplo paradigmático son las instituciones financieras, las casas de bolsa, pero también los negocios vinculados a la moda, a los deportes, la publicidad, la mercadotecnia; los medios electrónicos (televisión, cine, radio) y sobre todo el negocio de los espectáculos,



particularmente los *reality shows* y la música popular más comercial, que produce cantantes de la noche a la mañana aunque no sepan cantar; de igual manera, hasta se podrían incluir aquellos que mediante la política (básicamente la electorera) buscan llegar a un puesto de poder económico y/o político. La apuesta es lo inmediato, en ello se entrega tiempo, esfuerzo, desgaste; no hay horarios de trabajo, no importa a qué horas se coma, no hay días de descanso (“total, cuando acabe el proyecto podré descansar”).

Mucha gente participa en todas estas actividades y similares, con la ilusión de “triunfar” rápido y a través de la ley del menor esfuerzo. El elemento principal por el cual se valoriza la fuerza de trabajo es la *incertidumbre* (I) con el fin de obtener gratificaciones inmediatas, así el *trabajo* se empequeñece (t) modificándose nuestra fórmula de la siguiente manera:

$$FT \rightarrow MI \rightarrow T + I = ID$$

Obviamente en este tipo de estrategias se corroe la confianza, la lealtad y el compromiso mutuo, se trabaja con una identidad laboral débil, se establecen amistades instrumentales y las relaciones sociales se convierten en transacciones comerciales. Por todo esto, siempre se está en competencia y este tipo de apuestas *sólo se puede hacer individualmente*, ya que el otro siempre es posible adversario, lo que no quiere decir que no se trabaje en equipo (de hecho este es uno de los grandes dogmas en la doctrina del emprendedor), pero el éxito se obtiene solo, nunca en comunidad de afectos, para lo cual hay que ser el primero, pues los segundos lugares sólo se repartirán migajas.

Aquí no hay escalafón, las personas pueden creer que se mueven hacia arriba, cuando en realidad no se mueven o lo hacen sólo hacia los lados; los jóvenes que se mueven en este tipo de actividades, no tienen tiempo de saber si van en el sentido correcto, el único objetivo es conseguir llegar a la meta, sólo retrospectivamente se pueden dar cuenta que se equivocaron; finalmente, creen que entre más se muevan ganarán más dinero, aunque no siempre sea así.

El concepto “incertidumbre” que hasta hace poco era más usado, tenía que ver más con el enfoque del cálculo estadístico y de probabilidades en la búsqueda de un bien o beneficio y en este contexto, el riesgo se confunde en ocasiones como “unidad de medida” (Luhmann 2007); pero con la crisis de autoseguridad, la incertidumbre pasa a ser el modo básico de experimentar la vida y la acción. Quienes apuestan por esta vertiente, por lo general, son gente con posibilidades de crear, desarrollar o afinar ciertas aptitudes y habilidades físicas, de carácter o intelectuales (saber idiomas, saber actuar o cantar, tener intuición para los números, haber pasado por la universidad, etc.), lo que les permite competir (aunque sea en circuitos sin salida).

### 2.1.3. *El riesgo*

Una tercera estrategia de valorización de la fuerza de trabajo juvenil tiene que ver con una apuesta más profunda que sólo jugar con la incertidumbre. Hay otros sectores de jóvenes donde la precariedad del trabajo se ha acentuado, son en primer lugar quienes siempre se han quedado en la periferia del desarrollo: campesinos, jornaleros agrícolas, algunos sectores populares urbanos, aquellos que sólo estudiaron educación básica o algunos de educación media superior; aunque ahora se pueden añadir algunos otros sectores de clase media y obreros que antes sus ramas productivas o sus ocupaciones eran bastante lucrativas (como la automotriz, por ejemplo), que también han sido alcanzados por el fenómeno llamado de “la desestabilización de los estables”. En todos ellos se hace presente el trabajo fortuito, las trayectorias erráticas, el vivir al día, es decir, comparten “un déficit de lugares ocupables en la estructura social” (Castel, 2004).

Las ocupaciones que se incluyen en esta estrategia van desde el comercio ambulante, la venta en la calle, en los mercados ambulantes, la comercialización (legal o paralegal) de discos, ropa, zapatos “piratas” hasta las ventas de sustancias ilegales (marihuana, cocaína, etc.) o el tráfico de armas y personas. Aquí también se pueden incluir a los migrantes internacionales que arriesgan su vida y a los campesinos que siembran plantas prohibidas. Los dos elementos que todos ellos comparten es: la primera es *el riesgo*, como única forma de incrementar su valor, resistiendo y arriesgando todo, incluso

su libertad o su vida; no obstante, la gradaciones son importantes y por ellas aumenta o disminuye la ganancia monetaria: si se arriesga poco, poco se gana, si se arriesga mucho los beneficios serán mayores. Esto implica como segunda característica, que este tipo de actividades no se pueden realizar individualmente, es requisito indispensable *hacerlo en grupo y organizadamente*, de lo contrario se fracasará, he ahí la importancia de las agrupaciones de vendedores ambulantes, de migrantes o las mafias que protegen, autorizan y sancionan, generando una “pertenencia” instrumental pero también generando un *ethos* muy particular al interior de estas organizaciones.

Nuestra fórmula en este sentido, se modifica, se empequeñece también el *trabajo* (**t**) y se vincula con el *Riesgo* (**R**), dado que ahora no deja dinero tener o hacer más trabajo, sino estar en una actividad donde persista el riesgo:

$$FT \rightarrow M \rightarrow t + R = D$$

#### 2.1.4. La corporalidad juvenil como medida

Las tres estrategias anteriores mediante las cuales los jóvenes incrementan el valor de su fuerza de trabajo no implica que existan fronteras claras y definitivas entre lo útil y el residuo, entre lo legal y lo ilegal o paralegal, sino todo es ambivalente, los límites se convierten en una especie de zona gris. Pero si deseáramos buscar una constante, quizá en todas ellas está presente un elemento que en otros espacios (culturales, estéticos, de sexualidad) ha mostrado su centralidad: *el cuerpo juvenil*. Que es representación y materialidad a la vez; que se construye en conflicto, negociación o asimilación con múltiples poderes (religiosos, normativos, económicos, estéticos, médicos). La dimensión corporal es un elemento fundamental de la biopolítica, como mecanismo de control y regulación de la sociedad, desde su interior (Piña Mendoza, 2004)

Rossana Reguillo (2000) distingue tres formas de cómo se ha intentado conquistar el cuerpo juvenil en la búsqueda de domesticarlo en función de lograr el éxito de un proyecto social dominante, marcado por el neoliberalismo:

- *la biopolítica racial*, que vincula la pobreza a categorías socioculturales que definen

oportunidades o cancelan expectativas en función de “cuerpos pobres”, inscritos en un imaginario que los vincula a la delincuencia y a la violencia;

- *la biopolítica del consumo*, con una industria dedicada no a vestir, calzar, proporcionar aditamentos (celulares, *ipods*, automóviles, etc.), o hacer oír música, sino a crear “estilos de vida” donde los “objetos valiosos” son los que proporcionan sentido y valor a quienes los poseen;
- *la biopolítica de la normalidad*, vinculada a axiologías conservadoras donde todo lo que no sea occidental, blanco, heterosexual, católico, “moral”, debe ser perseguido, condenado y si es posible desaparecido.

Habría que añadir a lo anterior, una *biopolítica del cuerpo-mercancía*, donde todas las estrategias laborales arriba descritas tienen que ver con una valorización específica de lo juvenil, como mecanismo de obtener mayor plusvalía del “capital corporal” que tienen las nuevas generaciones.

Así tenemos que en el caso del mercado de trabajo *de superexplotación* los cuerpos juveniles son deseados por el capital por su concreción material, dada su mayor resistencia física al desgaste, su mejor adaptabilidad a las condiciones adversas y por su plasticidad al realizar ciertas tareas, estas fortalezas lo hacen una mercancía que promete más aguante en largas jornadas de trabajo.

Para el caso de los trabajos enmarcados en la *incertidumbre*, el cuerpo juvenil es relevante por su presentismo; le importa poco construir hacia horizontes de largo plazo si en este momento resuelve su coyuntura inmediata, por lo tanto, es susceptible de involucrarse comprometidamente en las actividades de los proyectos de metas cortas pues lo que se pierde en permanencia, se gana en intensidad y en velocidad.

Finalmente, en el mercado de trabajo de *riesgo*, el cuerpo juvenil adquiere el culmen de la valorización, dado que la corporalidad genera ganancias altísimas por su exposición al riesgo en su versión última que es la muerte, de tal manera que “la vida es corta y además no importa”, por lo que disfrutar el aquí y el ahora es lo relevante, al fin mañana no se sabrá si se estará preso o muerto.

Representaciones y materialidades que las nuevas formas de acumulación capitalista incrustan e intensifican en las corporalidades de las nuevas generaciones como elementos “naturales” de los procesos productivos en un régimen de disponibilidad, abierta a la precariedad y a la vulnerabilidad.

### **3. El riesgo en las nuevas generaciones**

Se ha dicho casi como un estereotipo que los jóvenes tienen una percepción del riesgo muy baja, por eso es en que sus conductas no miden las consecuencias de las acciones que realizan; lo cierto es que las nuevas generaciones han nacido y crecido en lo que Beck (1998) ha llamado “la sociedad del riesgo”, donde la importancia de su diferencia, según el autor, no tiene que ver si es industrial o postindustrial, o si su producción es fordista o toyotista, sino lo central es que la sociedad ha abandonado la economía de la seguridad, que poseía fronteras claras (se era empleo o desempleado), instituciones fuertes (la escuela era el motor de la movilidad social) y certezas en las relaciones (los matrimonios duraban; se pertenecía a un sindicato o a un partido político específicos), mientras que ahora nos encontramos en la economía de la inseguridad con incertidumbre, con fronteras borrosas y con instituciones no funcionales (Beck, 2000).

Sin embargo, desde otra perspectiva, Luhmann hace una distinción entre riesgo y peligro; este último implica que un suceso puede acontecer sin que tengamos posibilidad de controlarlo, dado que se produce *externamente* a nosotros, pues la decisión viene de otros; mientras el riesgo, se refiere a una decisión realizada por o con participación de uno mismo, que acepta un posible daño a cambio de obtener un beneficio; en este sentido, se puede no optar por el riesgo, pero en consecuencia tampoco por el beneficio, que podría ser el caso de los jóvenes que siguen su incorporación tradicional al mercado de trabajo en la forma de superexplotación. El antónimo de riesgo es la seguridad, que se convierte en un anhelo, y su búsqueda implicará cuando menos en un primer acercamiento un cálculo racional, aunque veremos más adelante, lo limitante que es quedarse en esta primera impresión (Luhmann, 2007).

Un elemento adicional del riesgo, es que se refiere necesariamente al futuro, y “el futuro es eso que siempre puede suceder de manera diferente, según se decida en la actualidad” (Luhmann, 2007: 380), es decir, el riesgo es una construcción social que parte de la experiencia misma, por lo que será diferente la percepción del adulto a la del joven, éste último sabrá que todo puede cambiar imprevisiblemente, por lo tanto, como ha crecido en este contexto, el riesgo puede ir adoptando una “normalidad”; Luhmann vuelve a decirnos que por eso, es “imposible encontrar criterios objetivos para las valoraciones del riesgo y para las disposiciones orientadas al riesgo” (Luhmann, 2007: 391).

Y ya que no todas las decisiones pueden ser tomadas por todos, para los que participan en la decisión, el cálculo puede significar un riesgo, pero para quienes no participaron, esta misma decisión se puede convertir en peligro. Por eso es que en el ámbito laboral prácticamente todo es peligro para las y los jóvenes, pues ellos no han tomado parte en las decisiones que están diseñando esta precariedad, de tal forma que sus decisiones pueden no tener este carácter debido a que no cuentan con opciones y/o alternativas para ejercer precisamente su derecho a elegir y si algo es necesidad, no puede ser elección.

Una fuerte crítica a las posiciones anteriores sobre riesgo, la hacen Jeffrey C. Alexander y Philip Smith (2000), quienes afirman que ninguno le da autonomía a la cultura y reconocimiento a su mediación; los análisis –dicen los autores- tienen un punto de partida objetivista y reflexivo de la percepción, pero no hay una exploración de las dimensiones no-rationales de significado y motivación. La solución que proponen entonces es reconocer las formas míticas del discurso donde el mundo ascendente de la “ecología” reconoce en la naturaleza un ente autorregulador, holista y pacífico, que puede prolongar la vida humana siempre y cuando se subordine a sus enseñanzas, restituyendo a la agencia humana y a la responsabilidad moral su papel hermenéutico (Alexander y Smith, 2000).

En el contexto de este debate, los jóvenes tendrán que enfrentar no sólo los conflictos de distribución de los bienes sociales, en una región como la latinoamericana profundamente desigual, ahora deberán también desafiar los conflictos de distribución de

los daños. Lo harán además sin instituciones ni modelos confiables (ni la familia, ni la escuela, ni la política han alcanzado al cambio), pues las condiciones no tienen un parangón del cual aprender, como lo anticipaba Margaret Mead (1980) hace más de 30 años en lo que llamaba “la cultura prefigurativa”, donde la transformación ha sido tan acelerada que tanto los adultos como los jóvenes tienen que inventarse las respuestas con decisiones necesariamente arriesgadas con la opción de enfrentarlo de manera biográfica (individualista) o en acción colectiva.

#### **4. En búsqueda de las decisiones y de la acciones de los jóvenes**

Dada la premisa anterior parecería que las opciones presentadas arriba son un problema de decisión, pero los jóvenes en muchos campos (excepto quizá en el campo de consumo) toman cada vez menos decisiones, porque tomar decisiones es tener opciones y ellos y ellas no las tienen. Tampoco hay un *ethos* social que sancione esas decisiones (si es que se producen), por lo tanto, optar por la competencia o por el riesgo sólo tiene como referencia la oportunidad o el punto de inflexión que lo acerque a la opción **A** ó a la **B**.

Pasemos revista muy rápidamente a las discusiones conceptuales que se vienen realizando en esta temática para entender algunos de los cuestionamientos que haremos al final. Denzu y North (cit. por Romero, 2001) plantean, desde una óptica neoinstitucionalista, que la incertidumbre (no el riesgo) caracteriza la toma de decisiones de los individuos, como forma de interpretación de su entorno, donde las reglas del juego repetidas durante periodos prolongados constituye el mundo de las instituciones, que ayudan a reducir precisamente esa incertidumbre. A partir de aquí, el proceso de decisión se erige como eje relacional entre la institución (el tipo, su función, su diseño, sus cualidades y límites) y los logros políticos y sociales (democracia, bienestar social, etc.). El aspecto nodal parte de que las decisiones que los individuos hacen en la búsqueda de la maximización de beneficios no se traduce necesariamente en la realización de bienestar colectivo; por lo tanto, deben considerarse los contextos políticos e institucionales en la

asignación y distribución de los recursos que restringen esas decisiones de sus miembros mediante reglas o valores (Ayala Espino, 2000: 26-27).

*La teoría de la elección racional*, más ligada a la teoría económica, acepta que si bien los individuos toman decisiones maximizando utilidades, éstas siempre se realizan dentro de las instituciones que consisten en “un conjunto de reglas e incentivos que son las condiciones para la racionalidad restringida y establecen un ‘espacio político’ dentro del cual pueden funcionar muchos actores interdependientes”. (Guy Peters, 2003: 72) Aquí el actor, quien toma las decisiones, está muy bien definido y su motivación principal la encuentra a través de la acción institucional, mediante la cual puede alcanzar mejor sus objetivos (interacción bidireccional), por lo tanto debe aprender rápidamente las reglas del juego para tener mejores oportunidades de éxito (reaccionar racionalmente) y, dado que estas reglas positivas y negativas (incentivos y reglamentaciones) aplican para todos los participantes, pueden producir cierta regularidad y predecibilidad de resultados que a su vez consiguen causar una racionalidad colectiva y, por lo tanto, pueden moldear a las mismas instituciones. (Guy Peters, 2003)

El problema de estos enfoques, es que la sociedad de la incertidumbre y el riesgo se origina donde las instituciones fracasan, al no brindar la seguridad y la regularidad que prometían ante los peligros desatados en la toma de decisiones. Sobre todo en lo que se refiere a las expectativas de trabajo y económicas de las nuevas generaciones recayendo en ellos las consecuencias sociales (flexibilización de contratos y relaciones laborales), técnicas (alimentos transgénicos, por ejemplo) y globales (contaminación, calentamiento de la tierra, etc.). De esta manera, las circunstancias que viven los jóvenes le son dadas, les suceden, les pasan y ya; por eso decimos que los riesgos se convierten en peligros, porque ellos tienen muy poco margen de acción para modificarlos, así, deben cargar el desempleo o subempleo como obligación personal, porque las instituciones traspasan los peligros a los individuos haciéndolos responsables de asumirlos.

En este sentido, otro enfoque más pertinente pero todavía con cuestiones por resolver es la llamada *teoría de la elección social*, que intenta responder a la visión atomista y asume la toma de decisiones sociales bajo reglas de elección pública (sobre



todo en instituciones políticas como el ejercicio del voto), que eliminan las decisiones paradójicas e inestables. Su punto de partida es que en la búsqueda individual de beneficios se generan estrategias donde el individuo toma en consideración las acciones y decisiones de otros, lo que puede generar un choque de intereses que puede producir un juego no cooperativo o la anarquía, ante lo cual la única base de la cooperación voluntaria es la coerción que garantice su cumplimiento (Ayala Espino, 2000). Un aporte sustancial al problema de los procesos de decisión colectiva es el aporte de Buchanan y Tullock sobre el cálculo del consenso, que consiste en un análisis de los costos internos (mayores costos entre más personas participen) y los costos externos (que se infligen sobre otros que no participan en la decisión), lo que apunta que siempre existirán sacrificios en toda decisión colectiva y lo que habría que buscar es reducir los costos de transacción (Goodin, 2003:26). Estos razonamientos imperan en muchas de las decisiones de políticas públicas, donde el discurso es que, ante la incapacidad de los diversos sectores juveniles de participar en el juego del mercado, tienen que asumir su externalidad, convirtiendo en autoculpa esta marginación (ellos son los que se salen de la escuela, los que no aprenden, lo que no consiguen trabajo, etc.), o los persiguen, criminalizando las alternativas que ellos mismos se construyen mediante actividades informales o paralegales.

Como se puede apreciar, muchas de las discusiones están centradas en un aspecto medular del proceso de toma de decisiones que es su elemento relacional, que une por un lado al individuo como actor central de dicho proceso y a su contención, es decir, las instituciones (como reglas o valores); ninguno puede explicarse cabalmente si no contempla al otro y ahí ha estado el debate, cuando alguna perspectiva se carga hacia un lado o hacia el otro (individualismo o estructuralismo). Obviamente el punto de equilibrio es complicado de hallar, pero como afirmaría T.A. Koelble: “Las instituciones importan en el proceso decisorio, porque ellas son el parámetro para decidir. Ellas no determinan la decisión pero influyen estableciendo límites; ellas proporciona certezas bajo condiciones de incertidumbre...” (1995: 241).

Pero hasta si seguimos con esta lógica tradicional, poco entenderemos la complejidad de las nuevas estrategias que se plantean las nuevas generaciones ante el

asunto laboral, sobre todo en el caso de los jóvenes, que cada vez explica menos lo que sucede, porque las instituciones, los sistemas normativos están colapsados y las propias reglas sobre cómo se gana o cómo se pierde son difusas y se tornan inaprensibles para los propios sujetos; a quienes finalmente sólo les queda asumir su condición bajo la esperanza de que no es algo definitivo, es pasajero y que alguna vez el empleo se quedará permanentemente. Estas situaciones que antes se acentuaban en los sectores sociales más empobrecidos, se han democratizado hacia arriba, llegando incluso a los universitarios. Ante la escuela convertida en sala de espera o guardería de jóvenes y el empleo que se vuelve un fantasma, a estas nuevas generaciones se le imparte un curso básico de irracionalidad, como “*curriculum oculto*”, que los obliga a dudar de sí mismos, de los adultos y de todo el sistema, pero a la vez es aceptado con enorme tranquilidad porque creen que es provisional.

En los enfoques analizados la propuesta en torno al proceso de decisión está centrada en el individuo, que puede ser omnipotente: racional, productivo, egoísta y hedonista o puede estar limitado por ciertas reglas o valores, las instituciones; esta propuesta mantenida así nos devela una parte del proceso de toma de decisiones pero quizá no las más importantes.

Peter Burke (2007) confronta estos enfoques con cuatro cuestionamientos que no han sido resueltos: es difícil sostener que los individuos son racionales todo el tiempo ¿qué pasa con los grupos?; cuál ámbito tiene más racionalidad: ¿la racionalidad de los actos o la racionalidad de las creencias?; ¿tomamos de igual forma las decisiones cuando el sujeto es singular que cuando se refiere a un sujeto colectivo, como lo sería un sistema social o político?; y finalmente, al momento de evaluar los posibles resultados asociados a sus decisiones ¿siempre son los individuos quienes evalúan?, de nuevo ¿y los grupos? ¿y las restricciones?

Estas interrogantes de Burke finalmente nos ayudan a concluir sobre la necesidad de completar dos tareas: profundizar las motivaciones humanas (para nuestro caso la de los jóvenes) y hacerlo en el contexto de una cultura específica. Sobre estos asuntos, podríamos recurrir a Habermas (1993) cuando afirma que la acción social es un

comportamiento dotado de sentido subjetivo y sólo puede aprehenderse por referencia a los fines y valores por los que el agente se orienta y que el mismo agente interpreta, es decir, el comportamiento social debe ser comprendido y la comprensión sólo se da en símbolos. Además, esta acción social es observancia de normas, y viene dada por referencia a un sistema de patrones culturales aprendidos y transmitidos, en el cual se articula la autocomprensión de los grupos sociales.

El otro tema es que mientras el sujeto individual se maneje como si fuera Robinson Crusoe como lo hace la teoría de la elección racional, aunque esté en medio de una multitud, no tendrá interacción con los otros; por lo tanto, no desarrollaría una acción social; De la Garza (2006) precisamente, retoma como punto de partida la construcción de la acción social entendida como interacción en dos momentos:

- a) *La construcción de la decisión para la acción*, que implica darle sentido no solo en lo social sino en lo subjetivo, atravesada por todos sus componentes, cognitivos, afectivos, estéticos, etc. Ello implica dos modalidades: *las prácticas reflexivas*, y las *rutinarias* (las reglas prácticas), donde hay estructuras que presionan, que pueden ser derivadas de la *praxis* o ésta se puede alejar de ellas.

En este sentido, Giddens nos dice que la acción es la duración de una conducta continua que implica un ejercicio de reflexividad (monitoreo que puede explicar por qué actuamos cuando actuamos) que es a la vez intencional (tenemos motivos) y racional (podemos dar razones). Estos dos elementos integran la *praxis*, siempre vinculada al poder dentro de una sociedad estratificada por la desigualdad pero también por la diferencia, y que se genera en contextos contingentes, que si bien opera mediante acciones que pueden vincularse a patrones regularizados de interacción, también reclaman creatividad. De ahí que la estructura (como reglas y recursos) se reproduce a través de una serie de prácticas sociales sucesivas situadas contextualmente, que se presentan en los sistemas sociales (como patrones regularizados de interacción), bajo la forma de prácticas de los agentes reproducidas cotidianamente, que cuando adquieren arraigo en el tiempo y en el espacio, se puede hablar de instituciones. Como afirma Ortiz (1999: 60) a quien

hemos seguido en esta explicación: “las estructuras son integradas por medio de la acción y la acción se conforma estructuralmente”, no es una dicotomía sino una dualidad, pues ninguna de las dos tiene primacía y entre ambos se da el proceso de estructuración como proceso dinámico a través del cual las estructuras se configuran por medio de la conducta de los sujetos.

Por lo que para entender la toma o no de decisiones en los jóvenes tengamos que analizar cómo se están originando este proceso en los jóvenes pues como afirma Giddens: “Es preciso tomar decisiones basándose en una reflexión más o menos continua sobre las condiciones de la propia acción” (1996:92); es decir, la intencionalidad y la racionalidad, que en muchos casos se ve limitada u opacada por la falta de opciones y de motivaciones, y por lo tanto, su agencia (sus destrezas), como capacidad que el actor tiene de hacer cosas y no como la intención que tiene de hacerlas, es muy poca. Por eso es que hay que indagar el proceso de lo que volviendo a De la Garza (2006) llama *configuración subjetiva para situaciones concretas*; donde la acción social práctica se construye mediante la constitución y reconstitución de sus marcos de significado.

- b) La *interacción misma entre sujetos y/o con la naturaleza*, que es en parte comunicativa y de intercambio simbólico, pero que implica la intersubjetividad, como comprensión, negociación o resistencia de significados (la razón es intersubjetiva diría Habermas) y se produce en el uso del espacio, el tiempo o el cuerpo. Aquí pervive la incertidumbre, las contradicciones, las ambigüedades, las discontinuidades, que se superan solo cuando se produce la acción, para volver a empezar el ciclo.

El reto entonces es pensar cuales son las nuevas relaciones entre estructuras, subjetividades y acciones en la agencia juvenil desde otros puntos de partida, pues sus marcos de reflexividad están transformándose no solo porque su racionalidad es diferente (ya no hay horizonte a largo plazo) sino y sobre todo porque su intencionalidad ha cambiado (se asume el riesgo y la incertidumbre como condición para obtener mejores beneficios) y todo se da con *estructuras* (es decir, reglas y recursos) cada vez con patrones

menos regularizados de interacción, problematizando este mismo concepto pues ya no proporcionan guías seguras y además se encuentran en diferentes niveles desde las de carácter económico-reproductivo hasta las estrictamente subjetivas, donde no hay coherencia total. Así una parte depende del individuo, y otra de la sociedad que lo presiona (De la Garza, 1994)

Finalmente hay que reconocer que toda acción social se da en relación a una estructura social con una pluralidad de subsistemas parcialmente ajustados entre sí (lo que explica la posibilidad de cambio) y a la vez, una pluralidad de actores sociales (individuales y colectivos) con cierto grado de autonomía y que participan de las normas y reglas de los procesos sociales como de la producción y dirección de la sociedad, donde entran en juego las representaciones, los conocimientos, los sentimientos y los ejercicios de poder y de ubicación jerárquica, elemento fundamental para entender la praxis juvenil. Es decir, debemos pensar la complejidad, para enfrentarla sin simplificarla y respetando la diversidad.

O... ¿qué piensan ustedes?

## 5. Bibliografía Citada

- Alexander, Jeffrey y Philip Smith (2000), "Ciencia social y salvación: sociedad del riesgo como discurso mítico" en Alexander, Jeffrey, *Sociología cultural. Formas de clasificación en las sociedades complejas*, Anthropos/FLACSO, Barcelona, pp. 1-37.
- Ayala Espino, José (2000): *Mercado, elección pública e Instituciones. Una revisión de las teorías modernas del Estado*, REFE-UNAM-Manuel Porrúa.
- Beck, Ulrich (1998), *La sociedad del riesgo, hacia una nueva modernidad*, Paidós, Barcelona.
- (2000), *Un nuevo Mundo Feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Paidós, Barcelona.
- Burke, Peter (2007), *Historia y Teoría Social*, Amorrortu Editores, Buenos Aires.
- Castel, Robert (2004), *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*, Paidós, Buenos Aires.
- CEPAL/OIJ, (2004), *La Juventud en Iberoamérica. Tendencias y urgencias*, Santiago de Chile.
- De la Garza T., Enrique (2006), "Neoinstitucionalismo ¿alternativa a la elección racional?: una discusión entre la Economía y la Sociología" en, E. De la Garza Toledo (Coord.), *Teorías Sociales y Estudios del Trabajo: Nuevos enfoques*, Antrophos/UAM-I, Madrid, pp. 25-48.
- (1994), "Las teorías de la elección racional y el marxismo analítico", *Estudios Sociológicos*, vol. XII, núm. 35, El Colegio de México, México, pp. 357-379.
- Goodin, Robert E. (2003): "Las instituciones y su diseño" en Goodin, R. E. (comp.) *Teoría del diseño institucional*, Gedisa, Barcelona, pp. 13-73.
- Giddens, Anthony (1996), *Más allá de la izquierda y la derecha. El futuro de las políticas radicales*, Cátedra, Madrid.

- Guy Peters, B., (2003): *El Nuevo institucionalismo. Teoría institucional en Ciencia Política*, Gedisa, Barcelona.
- Habermas, Jürgen (1993), *La Lógica de las Ciencias Sociales*, REI, México.
- Koelble, T.A. (1995): "The New institutionalism in Political Science and Sociology", *Comparative Politics*, 27 (1), pp. 231-243.
- Luhmann, Niklas (2007), "Riesgo y peligro" en BERIAIN, J. y M. AGUILUZ (Eds), *Las Contradicciones Culturales de la Modernidad*, Anthropos-UAM/A-UNC, España, pp. 358-403
- Marini, Ruy Mauro (1973), *Dialéctica de la Dependencia*, Era, México.
- Martins, Carlos Eduardo (2004), "Neoliberalismo y superexplotación: los nuevos patrones de reproducción de la fuerza de trabajo en América Latina" en Ma. Guadalupe Acevedo L. y Adrián Sotelo V (coords.), *Reestructuración económica y desarrollo en América Latina*, UNAM/CELA/Siglo XXI, México, pp. 206-225.
- Mead, Margaret (1980), *Cultura y compromiso. Estudio sobre la ruptura generacional*, Gedisa, Barcelona.
- Neffa, Julio César (2008), "La transición desde los "verdaderos empleos" al trabajo precario" Ponencia presentada en el *Seminario Trabajo, Identidad y Acción Colectiva*, Medellín, Colombia 20 de septiembre.
- Olmedo, Raúl (1982), "Juventud y política", *Revista de Estudios sobre la Juventud (In Telpochtli, In Ichpuchtli)*, México, CREA, año 2, No. 3, junio, pp. 3-10.
- Ortiz Palacios, Luis Ángel (1999), "Acción, significado y estructura", *Convergencia*, año 6, núm. 20, UAEM, septiembre.diciembre, Toluca, Mex., pp. 57-84.
- Pérez Islas, J. A. (2008), "Entre la incertidumbre y el riesgo: ser y no ser, esa es la cuestión... juvenil" en Bendit, R./ Hahn, M. & Miranda, A. (Comps.), *Transiciones juveniles: procesos de inclusión social y patrones de vulnerabilidad en el mundo global. Contribuciones sobre educación y empleo, participación, ciudadanía democrática y culturas juveniles en América, Europa y Oceanía*. Prometeo libros, Buenos Aires, pp. 175-192.
- Piña Mendoza, Cupatitzio (2004) *Cuerpos posibles... cuerpos modificados. Tatuajes y perforaciones en jóvenes urbanos*, SEP/IMJ-CIEJ, México
- Reguillo, Rossana (2000), *Emergencia de Culturas Juveniles. Estrategias del desencanto*, Editorial Norma (Enciclopedia Latinoamericana de Sociocultura y Comunicación), Buenos Aires.
- Romero, Jorge J., (2001): "Estudio introductorio. Los nuevos institucionalismos: sus diferencia, sus cercanía" en Powell, Walter W. *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. CNCPAP-UAEM-FCE, México, pp. 7-75.
- Sotelo V., Adrián (2003), *La reestructuración del mundo del trabajo, superexplotación y nuevos paradigmas de la organización del trabajo*, Universidad Obrera de México/ Escuela Nacional para Trabajadores/ Editorial Itaca Piraña, México.
- Weller, Jünger (ed.) (2005), *Los Jóvenes y el empleo en América Latina. Desafíos y perspectiva ante el nuevo escenario laboral*, CEPAL, GTZ, Mayol Ediciones, Colombia.

## 6. Lecturas Obligatorias

- Alvater, Elmar y Birgit Mahnkopf (2008), *La Globalización de la Inseguridad. Trabajo en Negro, Dinero Sucio y Política Informal*, Paidós, Buenos Aires. Sobre todo "Introducción" y capítulos: 1,2,4 y 6.
- Feffermann, Marisa (2006), *Vidas Arriscadas. O cotidiano dos jovens trabalhadores do tráfico*. Editora Vozes, Petrópolis, RJ. Capítulo 6

## 7. Lecturas Complementarias

- Alexander, Jeffrey, *Sociología cultural. Formas de clasificación en las sociedades complejas*, Anthropos/FLACSO, Barcelona.
- Beck, Ulrich (2000), *Un nuevo Mundo Feliz. La precariedad del trabajo en la era de la globalización*, Paidós, Barcelona.
- Charlot, Bernard (2007), *La relación con el saber. Elementos para una teoría*, Zorzal, Buenos Aires.
- De Sousa Santos, Boaventura (2009), *Una Epistemología del Sur*, CLACSO-Siglo XXI, México.
- Fitoussi, Jean-Paul y Rosanvallon, Pierre (2003), *La Nueva Era de las Desigualdades*, Manantial, Buenos Aires.
- Luhmann, Niklas (2006), *Sociología del Riesgo*, UIA, México.
- Murger, Gérard (2007), *La revuelta de los suburbios franceses: una sociología de la actualidad*, Antropofagia, Buenos Aires.
- Zapata, Francisco (2001), "El trabajo en la vieja y en la nueva economía", en De la Garza, Enrique y Julio César Neffa (compils.), *El futuro del trabajo, el trabajo del futuro*, CLACSO, Buenos Aires, pp. 99-110.