Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

UNIDAD XOCHIMILCO

DIVISIÓN DE CIENCIAS BIOLÓGICAS Y DE LA SALUD

"Cuando estaba de obrero..."

Trabajo, cuerpo y salud en el capitalismo tardío.

IDONEA COMUNICACIÓN DE RESULTADOS
PARA OBTENER EL GRADO DE MAESTRIA EN CIENCIAS EN
SALUD DE LOS TRABAJADORES

PRESENTA:

JOSÉ CUTBERTO HERNÁNDEZ RAMÍREZ

DIRECTOR:

DR. RICARDO CUÉLLAR ROMERO

MÉXICO D.F. **DICIEMBRE, 2011**

CONTENIDO

Agradecimientos, 7

Presentación, 9

Introducción, 13

Primera parte

LA ESTRUCTURA

I

Esbozo general, 24

Las ondas largas en la historia del capitalismo, 25

Capitalismo tardío, 30

Ganancias extraordinarias y sectores de producción, 31

El sector de los servicios, 35

Capitalismo tardío y Clubes Fitness, 37

"Práctica" y filosofía en el capitalismo tardío, 38

Dispositivo fitness y cuidado de sí mismo, 44

II

Del fenómeno a la esencia, 51

La versión de la firma, 52

Gran nivel y proyección profesionales, 53

Versión empresarial y "práctica", 55

Lectura marxista de la producción de servicios de entrenamiento deportivo en los Clubes Fitness, 57

III

Del paidotribee al entrenador de acondicionamiento físico, 73

Antecedentes, 74

Etapa militar, 75

Etapa teórica, 82

Etapa institucional, 85

Etapa consumista, 89

Fitness, 95

El caso mexicano, 97

Integración de los servicios de entrenamiento deportivo a la acumulación capitalista, 102

IV

La industria del fitness en México, 109

Panorama nacional del entretenimiento deportivo, 109

Industria del fitness, ¿por qué llamarle así?, 110

El capital de La Firma más representativa de la industria mexicana del fitness, 111

Primera etapa, ganancias extraordinarias y acumulación de capital, 117

Segunda etapa, expansión y consolidación, 119

V

Fábrica de cuerpos, 123

¿Qué se hace y qué se vende en los Clubes Fitness?,124

Estructura organizacional de la empresa, 125

Producción de servicios en el área de Acondicionamiento Físico, 127

Proceso de trabajo, 128

Proceso de valorización, 135

Crédito al consumo ¿tienda de raya?, 140

Segunda parte

DE LA ESTRUCTURA AL SUJETO

VI

Subjetividad y enajenación, 145

Proceso de trabajo y subjetividad, 146

Algunas propuestas para el estudio de la enajenación, 147

Trabajo, trastornos mentales y enajenación, algunos estudios de orientación empírica, 150

Retomando a Karl Marx, 153

Marx y la enajenación, 154

De la enajenación al fetichismo de las mercancías, 158

Teoría de la reificación, 161

Herramientas para el análisis, 164

VII

Ya no soy obrero, 178

Las relaciones sociales a través de los testimonios, 180

Punto de partida, 181

Burocratización y clubes fitness, 183

La producción como proceso social reificante, 185

El consumo como proceso social reificante, 189

La experiencia subjetiva reificada, 192

La ética del consumo como filtro social, 197

El "cultivo de sí" como "falsa identificación",203

Consideraciones finales, 206

Conclusiones, 210

Referencias, 216

Fuentes orales de información, 223

Bibliografía, 224

Para Susana Medina López, mi gran amor.

Agradecimientos

Quiero manifestar que la sugestión de las ideas generadoras del alma de este estudio se la debo a mi maestro el doctor Ricardo Cuéllar Romero, quien además de guiar –con el respectivo rigor epistemológico– la elaboración de los trabajos preliminares y la versión final de este proyecto, me dejó presenciar tanto en su persona como en su labor académica y docente, la esencia de la praxis científica, esto es: la unidad indisoluble entre teoría y práctica y, primordialmente, su congruencia. Le agradezco especialmente por enseñarme a "cuestionar lo evidente".

Al doctor José Maximiliano Hernández Cuevas le expreso mi gratitud por las innumerables conversaciones y horas invertidas en la discusión, reflexión, exposición de ideas y puntos de vista respecto al objeto de estudio aquí abordado. Además, es menester subrayar que tanto sus observaciones como las correcciones, anotaciones, sugerencias y, en general, su rigurosa revisión crítica y constructiva del material aquí expuesto, fueron fundamentales para la culminación de este estudio.

Por su parte, también agradezco a la doctora Margarita Pulido Navarro, cuyas indicaciones y pertinente opinión me brindaron los elementos necesarios para apuntalar los planteamientos y las propuestas teóricas que sostengo en esta investigación.

Gracias a los doctores Edgar Carlos Jarillo Soto y Sergio López Ramos por sus importantes recomendaciones y su contribución a la conformación final del estudio.

Deseo hacer patente mi agradecimiento a Susana Medina López, mi esposa y compañera de vida. Su revisión del manuscrito y las subsecuentes anotaciones, observaciones y sugerencias respecto al estilo, forma y organización de las ideas, me

mantuvieron en un constante ejercicio de autocrítica en cuanto a la manera de presentar la información.

Es preciso mencionar que la realización de este proyecto fue de carácter itinerante. Durante un intenso período de dos años fueron múltiples, y muy diversos, tanto los escenarios como las circunstancias personales en las cuales desarrollé los trabajos preliminares. En especial, doy gracias a mi suegra, la señora Josefa López Serrano, por haberme cobijado en su hogar durante varias etapas de tal proceso.

Mi inestimable gratitud a los compañeros entrenadores Mariano, Juventino, Carlos, Héctor, Ricardo, Edgar e Israel. Por conveniencia y a petición de algunos de ellos, sólo aparecen aquí –en ciertos casos– los alias correspondientes. Sus testimonios fueron el sustento que dio cuerpo y esencia a este trabajo. Asimismo, hago una distinción a mi amigo Juan Manuel Barrera Aupart, tanto por su contribución a este trabajo como por su invaluable amistad, la cual trasciende al tiempo y el espacio.

Finalmente, quiero agradecer a la doctora Frinné Ivonne Ramírez Colmenares, mi madre. Al abrirme las puertas de su casa me proporcionó la tranquilidad necesaria para vivir y dedicarme al estudio. Esto hizo posible la culminación afortunada de una etapa más de mi existencia. También, y más allá del ámbito referente al proyecto plasmado en las siguientes páginas, extiendo este último agradecimiento hacia su apoyo a mis innumerables proyectos, sueños, e incursiones diversas. Los resultados de éstos han sido triunfantes, algunas veces, y adversos, en otras. No obstante, ella siempre ha estado presente para obsequiar su invaluable cariño materno y motivarme mediante su inigualable ejemplo de fuerza, tenacidad y constancia.

Presentación

El cambio se ha dado. Nos encontramos inmersos en una nueva realidad social. En mayor o menor grado todas sus dimensiones se han trastocado, se modificaron, o simplemente se transformaron en algo totalmente inesperado. Casi todos los procesos sociales se han integrado a la globalización económica y cultural, la cual es regulada por los altibajos del mercado. Se derrumbaron las quimeras prometidas en el discurso de la "competitividad," ya que la reconversión industrial favoreció a las industrias transnacionales, adelgazó el sector paraestatal y propició la desindustrialización selectiva de algunas ramas económicas. Asimismo, el trabajo precario es la norma, y la flexibilización laboral es el modelo prototípico de contratación en casi todas las empresas industriales –y también en las de otras esferas económicas.

En suma, en el marco de la reconversión industrial se ha observado lo siguiente: 1) la automatización de ciertos sectores industriales –en especial los transnacionales– en detrimento de la contratación de mano de obra; 2) el estancamiento o quiebre de otros ante la competencia internacional; 3) menor ocupación de trabajadores en la industria; 4) descenso de la competitividad en el plano internacional; 5) caída de los salarios reales, y 6) más pobreza e inestabilidad social.

Por su parte, una considerable proporción de la "fuerza de trabajo" inutilizable en la industria se ha visto obligada a la movilidad, o adaptación forzada. Esto expresado en: a) aumento de la migración a Estados Unidos; b) el surgimiento de ramas económicas

informales[1], y c) la absorción, por parte del sector terciario (transporte, comercio y servicios), de un gran porcentaje de la fuerza laboral nacional –especialmente en centros urbanos desindustrializados como la ciudad de México y Monterrey.

Con la creciente terciarización económica se tienden a integrar casi todos los espacios de la vida privada y la producción simple al modo de producción capitalista, y por ende, al régimen salarial. Tan sólo en 2003 el 75.2% de la población económicamente activa del D.F. se ocupó en el sector terciario. Y, hasta el segundo trimestre del 2011 el mismo indicador, pero a nivel nacional, asciende al 61.8% (INEGI, 2011).

En este contexto, tenemos frente a nosotros una reestructuración de los espacios sociales de producción y reproducción de la vida real (material y simbólica), empezando por los de cuño económico. Particularmente, la emergencia de nuevas ramas económicas en la esfera de los servicios nos presenta espacios productivos de carácter inédito. Con sus específicas dinámicas, contradicciones, y relaciones sociales de producción. Las cuales, necesariamente, implican el surgimiento de nuevas y diferentes formas de vivir, enfermar, y morir. Por tal motivo nuestro interés se centró en realizar un estudio de la Salud en el Trabajo en algún grupo de trabajadores perteneciente a tal esfera económica. Asimismo, se precisó construir el objeto de estudio en alguna rama de actividad en donde no se hubieran realizado investigaciones previas.

[1]Se realizan sin la organización y promoción de la autoridad estatal, "el término informal remite a la idea de que "no se guarda las formas y reglas prevenidas", en este caso las establecidas por la autoridad del Estado." (Hernández, J. 2010, p.5)

Así pues, seleccionamos la rama económica del entretenimiento deportivo, en la cual se ubica la autodenominada "industria del fitness". Además, el eje de análisis se orientó hacia el estudio del componente subjetivo en el proceso de producción de servicios de entrenamiento deportivo. En otras palabras, nos propusimos conocer, desde la visión y versión de los propios trabajadores que producen tales servicios, cómo viven y enferman dentro del marco de la producción y reproducción de sus condiciones existenciales, las cuales –consideramos– son consustanciales al proceso de trabajo.

Durante la construcción de fuentes orales de información –mediante entrevistas a profundidad e historias de vida–, advertimos que una proporción considerable de los entrenadores deportivos no experimenta su actividad laboral como relación social de explotación. Esto a pesar de que constatamos lo contrario mediante un análisis riguroso de la información obtenida a partir de: 1) observaciones de campo y 2) testimonios orales de los propios entrenadores (quienes describieron su proceso laboral). Ante tal hallazgo decidimos encauzar la ruta de la investigación hacia indagar *por qué,* contrariamente a sus condiciones objetiva –precarias– dentro de un proceso productivo capitalista, el sujeto no se percibe a sí mismo como objeto de explotación laboral.

Por su parte, ligado a lo anterior, la autoimagen que de sí mismos tienen los entrenadores engloba varios de los siguientes conceptos: profesionales independientes, emprendedores, especialistas con alto nivel competitivo, empresarios del siglo XXI, profesionales del fitness, líderes, colaboradores en la salud poblacional del país, entre otros. También, la mayoría manifiesta tener un estilo de vida –que incluye el espacio laboral– que les proporciona las herramientas para tener una buena salud, en algunos casos ejemplar.

Ahora bien, ante la aparente contradicción entre la información recopilada y la percepción que los trabajadores tienen respecto a su realidad laboral, se consideró que, presumiblemente, una gran parte de los mismos no tiene conocimiento –o consciencia– del refinado sistema de explotación laboral ante el cual se encuentran sometidos. Por consiguiente, si tal situación se debe a un problema de percepción subjetiva de los trabajadores y, particularmente, relativo a su *consciencia* o *inconsciencia* de experimentar una relación social de explotación en el trabajo, surge la siguiente pregunta: *¿nos encontramos frente a un problema en la integridad mental de los trabajadores?*

Introducción

Con la expansión de la esfera productiva de los servicios, múltiples actividades que pertenecían al ámbito de la vida privada actualmente se organizan y producen bajo el régimen salarial capitalista. Su creación es regulada, principalmente, mediante técnicas y criterios de producción industrial (cadena productiva, estandarización para producir en serie y/o en masa, control total de calidad, administración justo a tiempo, etc.). Por consiguiente, han emergido nuevas ramas de actividad económica, necesidades sociales, espacios productivos y actividades laborales, antes impensables.

En tal contexto, la preocupación por la salud y el cuidado de sí mismo ha sido, entre muchos otros, un campo de desarrollo para el modo de producción capitalista, de manera que éste ha adquirido diferentes formas o manifestaciones verificables en las diversas ramas económicas relacionadas con el cuidado de la salud. Una de aquéllas es la "industria del fitness", la cual pertenece a la rama económica del entretenimiento deportivo, y divide sus principales actividades en: a) distribución y venta de mercancías relacionadas con el entrenamiento deportivo y el cuidado de la salud, y b) servicios de entrenamiento deportivo. Estos últimos, son impartidos (producidos) en una red de unidades operativas denominadas Clubes Fitness. Así, el motivo explícito que congrega a las personas en los Clubes Fitness (CF) es la búsqueda de salud y bienestar, mediante la compra de servicios relacionados con el entrenamiento deportivo.

Dentro de la rama del *entretenimiento deportivo*, los Clubes Fitness se diferencian notablemente de algunas Pymes. Éstas, bajo diversas denominaciones (gimnasios, clubes campestres, deportivos privados), también producen servicios de entrenamiento

deportivo. Pero los CF presentan rasgos distintivos observables desde dos perspectivas: 1) su constitución como unidades socioeconómicas, y 2) la configuración socio-técnica.

Como *unidades socioeconómicas* (De la Garza, 2006, p.27), las principales características de los CF son las siguientes: su infraestructura material y tecnológica (que implica una mayor inversión de capital); el papel que ocupan en la cadena existente entre clientes y proveedores de mercancías de uso deportivo; la tecnología requerida para producir diversos servicios dentro de cada club, y su relación orgánica con empresas financieras. En cuanto a su *configuración socio-técnica,* la disposición de los factores tecnológicos y de organización-gestión de la mano de obra se articula mediante la aplicación de técnicas de producción industrial, la dirección estratégica y una cultura empresarial.[2] Tales son los principales rasgos que caracterizan y distinguen a la autodenominada *industria del fitness* en México –representada por los CF– de las Pymes mencionadas.

Por ahora, la "industria del fitness" se expande hacia nuevos mercados, lo mismo geográficos que poblacionales. Por tanto, no se descarta la posibilidad de que en un futuro próximo realizar entrenamiento deportivo equivaldrá a suscribirse en la lista de algún Club Fitness.

Como espacios productivos, los CF cuentan con trabajadores que producen diversos servicios relacionados con las prácticas deportivas orientadas al cuidado de la condición física de las personas. Y si se propone que los CF son una representación

[2] La cultura empresarial es el conjunto de valores, principios, normas, percepciones de vida, conocimientos de los procesos productivos, etcétera (Montesinos (1995), citado por Vargas, 2007), que orientan la acción colectiva dentro de la empresa.

concreta del capitalismo, entonces se ha de afirmar que en su dinámica de producción se explota la fuerza de trabajo obrera para generar un valor excedente, y así aumentar el valor del propio capital.

No obstante, la mayoría de los entrenadores deportivos que trabajan en la industria del fitness se declaran satisfechos con su condición laboral. También, su salario es mayor al recibido por los entrenadores que laboran al margen de las firmas que la conforman (incluso, llega a superar considerablemente la media salarial[3]). Y por añadidura, los entrenadores CF tienen la facilidad de ejercitarse físicamente en las instalaciones de los CF y, generalmente, su nivel básico de conocimientos en nutrición les permite practicar a conciencia el consumo de alimentos saludables. Por tales razones, es ostensible que gozan de una aparente buena calidad de vida –al menos desde una perspectiva fisiológica– muy relacionada con la actividad física y los hábitos alimentarios adecuados.

Ante este panorama, en el que se encubre la explotación previamente referida, se vuelve problemática la comprensión de lo que realmente sucede. Por consiguiente, en esta investigación se abordará el caso específico de los entrenadores deportivos de los CF. Esto, tomando en cuenta que hasta ahora no se han realizado estudios que aborden el proceso de trabajo ni su relación con la salud en tal grupo de trabajadores; posiblemente, debido a que no resulta visible su explotación, y tampoco su exposición a los habituales riesgos o exigencias de trabajo (Noriega, Franco, Martínez, Villegas,

[3] En 2004 la media salarial nacional fue de veintiún pesos la hora (OIT, 2004). En cambio, los entrenadores asalariados de la "industria del fitness" percibían entre cuarenta y cinco y doscientos pesos por hora. Dependiendo del tipo de servicio producido y la calificación individual. Actualmente, la proporción diferencial es muy similar.

Alvear, y López, 2005), que son inherentes a los sectores industriales de producción y a otras ramas de la esfera económica de los servicios.

Ahora bien, si en los términos propuestos se argumenta que existe explotación laboral, resulta paradójico que quienes son objeto de la misma no lo perciban de esa manera. Es decir, que los entrenadores de acondicionamiento físico que laboran en la industria del fitness no se autovaloren como obreros explotados. En contraste, se perciben a sí mismos como *colaboradores activos* que, junto con la empresa, participan en la búsqueda de una meta común, a saber: *la creación de beneficios económicos para ambas partes y la promoción de una cultura de la salud en México*.

Con base en lo previsto, la hipótesis principal en este trabajo es que *los entrenadores deportivos que laboran en la industria del fitness pertenecen a la clase obrera. Esto se debe al lugar que ocupan dentro del proceso productivo de servicios de entrenamiento deportivo, y de manera más general, en el proceso de producción social. Sin embargo, la construcción colectiva de la realidad –en el capitalismo tardío– no les permite tener consciencia de que están inmersos en condiciones laborales precarias que, paradójicamente, ellos consideran como dadas naturalmente, incluso a su favor.*

Con el propósito de demostrar tal aserción, esta indagación se ha realizado sobre la consideración fundamental de que el sentido social del entrenamiento deportivo, y de quienes lo han impartido, se ha dado según el contexto y la época, de modo que es posible abordar la historicidad del entrenamiento deportivo y de sus trabajadores, a partir del lugar que ocupan en una formación social específica. Es decir, que la ubicación de ambos (entrenamiento y trabajadores) en el proceso social de producción

es un adecuado punto de referencia. Asimismo, ha sido necesario complementar tal perspectiva, con la interpretación del mundo simbólico que determina ciertas formas de subjetivación dentro de la estructura social y económica. En este caso, materializadas como la práctica deportiva y los entrenadores que la imparten.

Para el desarrollo de las ideas expuestas previamente, así como para la obtención, procesamiento e interpretación de la información documental y empírica aportada, en este estudio se utilizó el *paradigma hermenéutico de investigación*, utilizando como marco referencial las teorías: marxiana (referida a la producción intelectual de Karl Marx), y marxista (orientación teórica de una corriente intelectual mucho más amplia, suscitada por Marx y por el movimiento obrero). Lo cual implica que el proceder se circunscribió al marco del método cualitativo, constituido, a su vez, por las *historias de vida* de los entrenadores y la *observación de campo* en el centro de trabajo.

En efecto, mediante los testimonios orales de los entrenadores se crearon fuentes alternativas de información a través del registro de su visión y versión de la realidad. Éstas complementaron la revisión teórica y observacional del proceso de producción en el club.

Es menester subrayar que, al incursionar en el mundo subjetivo de los trabajadores –a través de la expresión de sus vivencias–, abordamos el análisis del lenguaje como medio en que tiene lugar la autoescenificación o autopresentación (de un determinado lado de sí mismos) ante otros. En tal ejercicio contemplamos la acción dramatúrgica[4] del sujeto, en la cual, ciertamente, a diferencia de la ficción artístico-teatral, el actor

[4] Acción dramatúrgica: es la manifestación simbólica mediante la cual el actor interactúa con otros participantes de tal interacción social. Así, se constituyen los unos para los otros como un público visible y se representan mutuamente algo (Habermas, 2002, p.132).

representa cosas que son reales –para él– mediante oraciones de vivencia emitidas con intención de veracidad y que, para declararlas, el actor se aplica –en presencia de su público–, a su propia subjetividad . Esta consideración es viable cuando el propósito es conocer los *deseos y sentimientos* del actor, y valorarlos por su *autenticidad* y no por su validez. Por tal motivo, apartándonos de una estructura prefabricada y rígida de preguntas planteadas en forma estratégica (que suscita, en los participantes, una acción estratégica en cuanto a la expresión de opiniones e intenciones con la pretensión de demostrar su validez, incluso recurriendo al cinismo), recurrimos a la flexibilidad y fluidez de los testimonios orales que narran *historias de vida*.

El método de la historia oral es programático, es decir, orienta, señala, propone o sugiere los caminos a seguir en la reconstrucción de las fuentes de información. De tal forma, la recolección de testimonios orales se programó en varias sesiones e involucró a distintos sujetos que participan en las relaciones sociales de producción de servicios de entrenamiento deportivo en los CF. Cada sesión se realizó mediante una guía de la memoria, la cual es un mapa de los temas por abordar. No obstante, los entrenadores hablaron en libertad total, esto es, sin un orden de ideas rígido o preestablecido. Durante los encuentros se utilizaron preguntas analíticas o descriptivas, abiertas o cerradas, de comparación y comprobación, o inductivas. La predominancia de unas u otras dependió del concurso de circunstancias.

De acuerdo con el *criterio de saturación* descrito por Bertaux[5], la etapa de sesiones se concluyó al obtener el perfil preciso de información requerida y cuando los testimonios

[5] "la *saturación* como el fenómeno por el que superado un cierto número de entrevistas (biográficas o no), el investigador tiene la impresión de no aprender ya nada nuevo, al menos por lo que respecta al objeto sociológico de la investigación…"(Bertaux (1993), citado por Rubio, M. y Varas, J., 1997, p.449). "…la selección de grupos,

ya no aportaban novedades en relación al objeto de estudio. En suma, mediante la historia oral y el ejercicio hermenéutico en torno a la misma, se buscó dar cumplimiento al *principal objetivo* de este estudio: dejar ver cómo viven los entrenadores el proceso de producción en el que están inmersos, al igual que las representaciones simbólicas que elaboran respecto a su lugar dentro del mismo, y, en un sentido más amplio, también respecto a sus condiciones existenciales.

Finalmente, en lo tocante a la progresión del contenido de esta obra hemos agrupado en dos partes los capítulos que la conforman. En la primera se construye y delimita exhaustivamente el marco contextual del objeto de estudio, su desarrollo corresponde a los primeros cinco capítulos. La segunda parte consta de los capítulos sexto y séptimo, en ésta se realiza el análisis concreto del objeto de estudio, a saber: de la subjetividad de los entrenadores deportivos. En síntesis, son dos partes que suman siete capítulos totales, de los que daremos cuenta brevemente para introducir al lector en la respectiva temática de cada uno.

En el Capítulo I se presenta, como punto de partida del análisis, una perspectiva general que construye el contexto económico, político e ideológico que caracteriza a la fase actual del capitalismo, a la que denominamos *capitalismo tardío.*

Para sistematizar la reproducción de las condiciones materiales (estructura económica) se recurre a la teoría de las ondas largas propuesta por Ernest Mandel (1972). Asimismo, para el análisis de la totalidad histórica se utiliza como marco referencial la concepción Gramsciana del *bloque histórico*, con la cual, se pretende esbozar el papel

---

entrevistas, historias de vida..., y la consecuente saturación, se ha de realizar en relación con un modelo teórico operacional del funcionamiento de algún segmento de la sociedad " (Aparicio, 1986, citado por Rubio, M. y Varas, J., 1997, p.250).

y la importancia de la superestructura política e ideológica –como elementos que coordinan la estructura económica– en el trazo y la orientación de las normas de acción colectiva.

Hacia el final del capítulo se utilizan algunos conceptos acuñados por Foucault para exponer la naturaleza de la ideología integrada por: la búsqueda permanente del *cuerpo saludable*, y el *cuidado de sí mismo* (en relación a la salud). Así, ésta es presentada como una estructura –de carácter histórico– de subjetivación, que define, organiza y reglamenta la implementación de diversas prácticas de consumo mercantil relacionadas con la alimentación y la actividad física deportiva. Tales "prácticas de sí" (dietética y entrenamiento deportivo), son utilizadas por el sujeto para construir su identidad y, al mismo tiempo, se concilian con algunos dispositivos de dominación y regulación social tales como: a) el dispositivo fitness y b) la búsqueda de la salud perfecta. Ambos son históricamente datables en el capitalismo tardío.

Enseguida, en el Capítulo II se *deconstruyen* las categorías conceptuales que, a nivel fenomenológico, tienden a conciliar el pensamiento con una realidad aparente en la cual se pretende encubrir la relación social de explotación que existe en el departamento de acondicionamiento físico en los CF. Al mismo tiempo, mediante las categorías propuestas por el materialismo histórico se *reconstruyen* los elementos teóricos necesarios para realizar, en el Capítulo V, el análisis del proceso de producción.

En el Capítulo III se lleva a cabo una revisión histórica del papel que, a través del desarrollo de la humanidad en la civilización occidental, han tenido tanto la actividad

deportiva como quienes la enseñan o imparten a otros. Asimismo, se esboza su significación simbólica y utilidad práctica en distintos tiempos y espacios. Por tanto, se exponen sus diversas formas históricas concretas.

Más adelante, en el Capítulo IV se presenta la explicación marxista del desarrollo histórico que ha tenido la industria del fitness en México a partir del año 1995. El enfoque utilizado es el propuesto por Mandel (1972), específicamente en "La expansión del sector de servicios, "la sociedad de consumo" y la realización de plusvalía".

El capítulo V consiste en el análisis del proceso de producción (proceso de trabajo y proceso de valorización), de los servicios de entrenamiento deportivo en el departamento de acondicionamiento físico en los CF. Para ello se utilizaron algunas de las categorías fundamentales de la teoría marxiana del valor y la plusvalía (operacionalizadas en el capítulo II).

En el capítulo VI se expone el marco teórico referencial utilizado para el conocimiento y la interpretación de la percepción subjetiva que los obreros-entrenadores tienen respecto a sí mismos, y en relación a su papel dentro de las relaciones sociales de producción en los CF. Por consiguiente, se revisa la teoría marxista de la reificación propuesta por Lukács (1984), y su enfoque actualizado por Joachim Israel (1988), que a su vez constituye, en gran parte, el sustento teórico del capítulo VII, en el cual se desarrolla el análisis concreto.

Uno de los principales objetivos de este capítulo es exponer las dificultades que puede implicar el uso de la categoría "enajenación" en el estudio de la Salud mental de los Trabajadores. Esto se debe a que, a menudo, suele ser un término muy socorrido para

fundamentar todo (impotencia, ansiedad, estrés, depresión, entre otros.), y que, no obstante, no está –en sí mismo– suficientemente fundamentado. Por ello, lejos de renunciar a su aplicación pretendemos delimitar sus alcances y las posibles ventajas o inconvenientes de su aplicación en el estudio de la Salud mental de los Trabajadores y, especialmente, en su utilización para analizar el objeto de estudio de este trabajo. De tal forma, se realiza una revisión histórica y conceptual del término "enajenación", tanto en la teoría marxiana como en el marxismo, y desde los Manuscritos de 1844 hasta algunos autores contemporáneos.

Por último, en el Capítulo VII mediante las teorías de Lukács, Israel, y la incorporación de algunos conceptos importantes aportados por Fromm (1971), se caracterizan y analizan, tanto las relaciones sociales de producción como los procesos cognoscitivos que éstas desencadenan en los entrenadores CF. Tales procesos, posiblemente, contribuyen en gran medida en la construcción de la in-consciencia, y de una *normalidad patológica* en la consciencia de los trabajadores de la industria del fitness en México.

PRIMERA PARTE

LA ESTRUCTURA

I

Esbozo general

> Quien como yo concibe el desarrollo de la formación económica de la sociedad como un proceso histórico-natural no puede hacer al individuo responsable de la existencia de relaciones de que él es socialmente criatura, aunque subjetivamente se considere muy por encima de ellas.
>
> Karl Marx, *El Capital*

Para denominar al marco contextual en que se ubica la temática de este trabajo se consideró conveniente utilizar el término *capitalismo tardío,* acuñado por Ernest Mandel. Por tanto, se aceptó la vigencia y hegemonía del modo de producción capitalista. Luego, se tomó en cuenta el régimen de acumulación de capital que le distingue de sus estadios anteriores y por el cual diversos autores le atribuyen el calificativo de *tardío*.

Enseguida se expone una reseña histórica del modo de producción capitalista a partir de la revolución industrial. Para ello, se utilizará la teoría de las ondas largas en la historia del capitalismo (Mandel, 1972) como eje de explicación y análisis.

Las ondas largas en la historia del capitalismo

El uso de esta teoría como instrumento conceptual de análisis, exige aclarar que su autor no la operacionalizó como fórmula universal y mecánica ni con alcances deterministas o de predicción. Por el contrario, es un modelo descriptivo de largo plazo que expone el desarrollo del capitalismo desde la revolución industrial del siglo XVIII hasta la actualidad. Asimismo, precisa que la interacción entre las leyes internas del modo de producción capitalista, y las condiciones políticas y sociales, es lo que finalmente determina los periodos de expansión y contracción económica a largo plazo, a los que denomina ondas largas. Por tanto, las múltiples posibilidades de interacción entre los determinantes económicos, los procesos sociales y las condiciones superestructurales (políticas e ideológicas), impiden que el modelo de las ondas largas tenga utilidad predictiva, ni tal es su objetivo.

Ahora bien, la teoría propuesta afirma que paralelamente al ciclo industrial clásico expuesto por Marx (producto de la renovación del capital fijo[6] e inducido por la competencia), existe en el plano internacional de la historia capitalista una sucesión de períodos más largos. La duración de éstos es de aproximadamente cincuenta años. Mandel afirma que hasta la fecha sólo se han desarrollado cuatro, a los cuales llama *ondas largas*.

Cada onda larga se subdivide en dos fases: *a) inicial* o *expansiva*, caracterizada por: transformación general de la tecnología productiva; mayor productividad; aumento de la tasa de ganancia; acumulación acelerada de capital y, por consiguiente, crecimiento de su composición orgánica, y *b) contracción o estancamiento,* en la cual la

[6] Capital fijo: la parte del capital constante usada en la compra de edificios y maquinaria (Mandel, 1972, p.568).

transformación tecnológica de los medios de producción alcanza su límite cualitativo y, entonces, su reproducción torna a ser de carácter exclusivamente cuantitativo. También, tanto la previa acumulación de capital como el consecuente aumento en su composición orgánica (masa de maquinaria y materias primas), conducen hacia un descenso inevitable en la tasa de ganancia[7].

En la segunda fase de cada onda larga, la fuerza que desencadenó grandes ganancias y acumulación en la fase inicial –especialmente en el sector I[8]– se desacelera hasta que surgen dificultades para valorizar[9] el capital total acumulado. Entonces, disminuye la acumulación y se observa un patrón de lentitud en las inversiones y el consecuente aumento en la sub-inversión y, finalmente, la generación de capitales ociosos o excedentes.

Las ondas largas funcionan mediante su articulación con los ciclos industriales clásicos, los cuales también presentan una etapa de expansión y otra de contracción en la producción de mercancías y por ende de plusvalía. La duración de tales ciclos oscila entre siete y diez años. Así pues, en la fase inicial o expansiva de cada onda larga los períodos de crecimiento cíclico (a nivel de ciclo industrial clásico) son más largos e intensos, por consiguiente, las contracciones o crisis cíclicas son más cortas y superficiales. Lo inverso ocurrirá durante la fase de estancamiento. En consecuencia, puede considerarse que la onda larga es el resultado de las fluctuaciones cíclicas y no una superposición impuesta sobre las mismas.

---

[7] Tasa de ganancia: Es la relación entre el trabajo no pagado a los obreros (plusvalía) y la suma total del capital involucrado en la producción de ese trabajo no pagado.

[8] *Sector I*: las ramas de la producción capitalista que producen los medios de producción (materias primas, energía, maquinaria, herramientas y edificios) (Mandel, 1972, p. 573).

[9] Valorizar significa incrementar el valor del capital mediante la reinversión del dinero generado por el trabajo no remunerado a los obreros –pero que éstos sí efectúan (v. plusvalía, cap. II, p.60).

Tanto la expansión como la contracción cíclica de la economía, representan más que determinadas formas históricas de acumulación o ajustes técnicos y reorganizativos acotados al proceso de producción (proceso de trabajo y proceso de valorización). De tal forma, retomando el planteamiento de Cuéllar (2004, p.42), las fases expansivas son cursos que involucran cierto tipo de desarrollo tecnológico y relaciones sociales acompañadas de intercambios comerciales, monetarios y financieros. Esto da lugar a relaciones determinadas entre ramas de actividad, unidades de producción y formaciones sociales específicas. Asimismo, tanto el descenso de la tasa de ganancia que distingue a las crisis como el afianzamiento de un nuevo modelo de acumulación, generan tendencias económicas, políticas, sociales y culturales que conducen hacia la reorganización del proceso productivo y la subsecuente salida del período crítico.

En síntesis, las ondas largas son desarrollos históricos que involucran tanto al proceso productivo como al discurso simbólico que coordina las relaciones sociales de producción. El modo en que éstos interactúen determinará la reproducción económica y social en un periodo histórico. En el cuadro 1 (v. p.28) se muestran las generalidades históricas que caracterizaron a las primeras tres ondas largas.

Por otro lado, nos ubicaremos en la fase expansiva de la cuarta onda larga, la cual se inició con el período de la posguerra. Específicamente en 1940 para los Estados Unidos, y tanto en Europa occidental como en Japón, a partir de 1948. Concluyó a fines de la década de los sesenta, periodo en que se inició su fase regresiva o de estancamiento (Mandel, 1980, p.16).

Cuadro 1

Breve desarrollo esquemático de las primeras tres ondas largas en la historia del capitalismo.

Mandel, 1972.

Onda larga	Fecha y fase *Tonalidad principal*	Orígenes del movimiento
1	1793-1825 Expansiva, tasa de ganancia ascendente.	• Máquinas producidas en el artesanado, la agricultura se rezagó con respecto a la industria, por lo tanto, aumentaron los precios de las materias primas. • Caída de los salarios reales con una lenta expansión del proletariado industrial y desempleo en masa. Expansión vigorosa del mercado mundial (América Latina).
	1826-1847 Retraída, tasa de ganancia estancada.	• Disminución de las ganancias obtenidas mediante la competencia con la producción precapitalista de Inglaterra y Europa occidental. • El valor creciente del capital acumulado neutralizó la tasa más alta de plusvalía. • La expansión del mercado mundial disminuyó.
2	1848-1873 Expansiva, tasa de ganancia ascendente.	• La transición a la maquinaria hecha por máquinas disminuyó el valor del capital fijo. • El capital constante* ascendió, pero no lo hizo proporcionalmente al descenso del capital fijo. ** • Expansión masiva del mercado mundial como consecuencia de la creciente industrialización y la construcción de ferrocarriles en toda Europa y Norteamérica, como resultado de la revolución de 1848.
	1874-1893 Retraida, la tasa de ganancia descendió, después se estancó y, al final, presentó un pequeño ascenso.	• La maquinaria hecha por máquinas se generalizó. • Las mercancias producidas con tal maquinaria no producen ya una ganancia extraordinaria. • La composición orgánica de capital incrementada lleva a un descenso de la tasa media de ganancia. Los salarios reales se elevan en Europa occidental. • Las consecuencias de la creciente exportación de capitales y la caída de los precios de las materias primas solo permitieron un incremento gradual de la acumulación de capital. • El mercado mundial experimentó un estancamiento relativo.
3	1894-1913 Expansiva, tasa de ganancia en ascenso, después estancada.	• Inversión de capitales en las colonias. • Surgimiento del imperialismo. • Generalización de los monopolios. • Mayores ganancias por el aumento de los precios de las materias primas. • Incremento de las ganancias promovido por la segunda revolución tecnológica***, con su elevación consecuente en la productividad del trabajo y tasa de plusvalía, lo cual produjo un incremento en la tasa de ganancia que explica el rápido crecimiento de la acumulación de capital. • Expansión vigorosa del mercado mundial (África, Asia y Oceania).
	1914-1939 Regresiva, tasa de ganancia en descenso brusco.	• El estallido de la guerra, la dislocación del mercado mundial y la regresión en la producción material, determinan las crecientes dificultades para la valorización del capital, reforzadas por el triunfo de la revolución rusa y la contracción del mercado mundial que ésta provocó.

Hasta la tercera onda larga, se toma como referencia temporal el desarrollo del capitalismo en Inglaterra, a partir de la cuarta, se toma a los Estados Unidos ya que desde la posguerra se convirtió en el principal pais capitalista.

*la parte del capital que es usada para la compra de edificios, maquinaria, materias primas o energia.

**la parte del capital constante utilizada para comprar edificios y maquinaria.

***la producción maquinizada de los motores eléctricos y de combustión interna en la última década del siglo XIX.

A diferencia de sus precedentes, durante la fase regresiva de la cuarta onda larga la economía capitalista internacional experimentó su primera recesión generalizada desde la segunda guerra mundial (Mandel, 1980, p.12). Una de las causas, fue la sincronización internacional de los movimientos coyunturales (contracción de sus ciclos industriales clásicos) en los principales países imperialistas, lo cual amplificó el movimiento de retroceso en la actividad económica. De tal forma, durante el periodo de 1974-1975 el comercio mundial se contrajo y dio inició la crisis que prevalece actualmente.

Durante la fase regresiva de la cuarta onda larga y en un contexto de crisis, el modelo económico de la *modernización* (sustentado en los conceptos de crecimiento y desarrollo económico), ha sido sustituido por el de *internacionalización del capital*. Las bases para ello fueron sentadas por la revolución tecnológica iniciada desde fines de los años cuarenta, la cual condujo hacia la subsecuente organización electrónica del proceso productivo.

Trascendiendo a sus fases anteriores –libre competencia e imperialista-monopolista–, la permanencia del modo de producción capitalista se debe a que éste ha experimentado reestructuraciones adaptativas para prevalecer, incluso, a pesar de la extensión inédita que se observa en la fase regresiva de la cuarta onda larga. De tal manera es como se ha constituido en su estadio más reciente, el denominado capitalismo tardío.

Capitalismo tardío

Es imposible trazar líneas arbitrarias o proponer fechas que refieran el inicio o el final de los períodos económicos y sociales, o de las etapas del desarrollo capitalista. No obstante, la teoría de las ondas largas es útil como guía conceptual para reconocer grandes ciclos económicos generales que se diferencian entre sí al presentar cada uno un particular modelo de acumulación capitalista. De tal forma, el concepto de capitalismo tardío denota el régimen de acumulación de capital que caracteriza a la cuarta onda larga.

Apuntalada por el desarrollo de la informática, la tercera revolución tecnológica[10] generó un modelo de acumulación que se distingue por las exacerbadas concentración y centralización internacionales del capital en forma de compañías transnacionales. Éstas producen plusvalía simultáneamente en diversas regiones del planeta y tienden a efectuar un control supranacional del proceso de producción, generando así las condiciones para el establecimiento y permanencia de un mercado mundial. Tal situación crea una tendencia hacia el movimiento de la economía en redes globales transnacionales de producción y consumo, en las que son de particular importancia la división internacional del trabajo y las relaciones de intercambio desigual entre naciones, y en las que estas últimas elaboran mercancías a diferentes niveles de productividad social media del trabajo.[11]

---

[10] La primera revolución tecnológica se inició con el descubrimiento de la máquina de vapor, la segunda con la aparición de los motores eléctricos y la tercera a partir del descubrimiento y desarrollo de los procesadores de datos (Mandel, 1972, p.115)

[11] "La *productividad social media del trabajo* es el nivel de productividad del trabajo en el que se produce la mercancia media en cada rama importante de la producción" (Mandel, 1972, p. 571-572). Asimismo, la *productividad del trabajo* puede resumirse como el aumento de la masa o cantidad de valores de uso producidos

Por añadidura, el afianzamiento y la reproducción de tales condiciones se ha sustentado en la tecnología informática mediante el surgimiento de un espacio virtual de flujos de información (Castells, 1997), basado en telecomunicaciones, sistemas de información y control a distancia. Es ahí en donde se concentran la mayoría de los procesos dominantes que acumulan poder y riqueza. Por tanto, el papel de los estados-nación se ha reducido al aseguramiento de la compatibilidad económica y social del sistema local con la economía internacional. En consecuencia, la clase dominante se integra por: estrategas comerciales, financistas, conglomerados empresariales y grandes capitales transnacionales que no gobiernan ni administran un territorio, más bien, conquistan un mercado.

Ganancias extraordinarias y sectores de producción

En el capitalismo la innovación tecnológica es un factor importante para detonar la reorganización cíclica del proceso productivo. Regularmente se encuentra –en principio– a disposición de los capitales más voluminosos, posteriormente se disemina hacia los diferentes eslabones representados por los capitales medianos y pequeños que hayan sobrevivido al período de reajuste tecnológico-organizacional.

Dentro de las ramas económicas en que predomina el modo de producción capitalista se presentan cíclicamente períodos comprendidos entre constantes reestructuraciones productivas –a nivel tecnológico y organizacional– y su generalización. Durante tales lapsos, en principio, los capitales que operan con la vanguardia tecnológica presentan un patrón de acumulación acelerado y la súbita elevación en su respectiva tasa de

por un mismo trabajador mediante una aplicación instrumental igual o menor, pero no mayor, de su fuerza de trabajo.

ganancia, en otras palabras, generan *ganancias extraordinarias.* Después, pese a que muchos competidores medianos y pequeños perecen durante ese período, cuando la reestructuración del proceso de producción se generaliza entre los competidores, la tasa de ganancia tenderá a bajar y/o nivelarse.

Así, la búsqueda constante de ganancias extraordinarias, motiva a los grandes capitales a buscar ávidamente nuevas ramas de actividad económica con bajo nivel de productividad. El objetivo es incursionar en las mismas, reestructurar el proceso productivo con base en la innovación –o implementación– tecnológica y, finalmente, obtener ganancias extraordinarias. Bajo tal procedimiento, la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías se han convertido en propulsores de la acumulación capitalista. En otras palabras, la expectativa de ganancias estimula la constante innovación tecnológica.

Por otro lado, con la aparición y el subsecuente desarrollo de los procesadores de datos, la tercera revolución tecnológica fue la punta de lanza que impulsó la automatización del proceso productivo. Especialmente, esto ocurrió en los sectores industriales de la producción capitalista, denominados por Mandel (1972, p.573) como I y II. En el primero se fabrican los medios de producción (materias primas, energía, maquinaria, herramientas y edificios), y en el segundo los medios de consumo (bienes de consumo), éstos reconstituyen la fuerza de trabajo de los productores directos y también son el sustento material de la vida de los capitalistas y sus allegados.

Además, tanto la incursión del capitalismo a nuevas y diversas ramas económicas pertenecientes a los sectores I y II, como la innovación tecnológica permanente –con

las respectivas y constantes reestructuraciones productivas–, han generado ganancias extraordinarias para los grandes capitales invertidos en las mismas. De tal forma, la subsecuente elevación en su tasa de acumulación de capital tiende a la *sobreacumulación*. Esto es, que se alcanza un estado en el que hay una masa excesiva de capital que no puede invertirse con la tasa media de ganancia normalmente esperada por sus propietarios (Mandel, 1972, p.573).

Aunque la automatización –y el aumento en la productividad que ésta implica–, favoreció la acumulación de grandes capitales, también propició dos situaciones relativamente adversas al capital, a saber: 1) sobreacumulación, y 2) capacidad casi ilimitada para producir, la cual deja asomar la posibilidad de crisis por sobreproducción.

Debido a la sobreacumulación de capital en los sectores industriales (I y II), se tiende a generar una porción no valorizable – no reinvertible en el capital distribuido en tales sectores– del producto social excedente[12]. Es ocurre debido a que la reinversión de tal excedente no produce la tasa media de ganancia esperada, por eso no es utilizado para la reproducción del capital.

Empero, el sistema capitalista ha creado mecanismos para encontrar salida al problema de la sobreacumulación. Uno de los principales es la canalización e inversión de excedentes en el *sector terciario,* el cual se conforma por las ramas de la producción capitalista que no entran directamente en el proceso de reproducción (del capital

[12] El producto social excedente es definido como la parte del producto anual de cualquier sociedad que no es consumido por los productores directos ni se usa para la reproducción de los medios de producción disponibles al principio del año y que, en una sociedad dividida en clases, siempre se lo apropia la clase dominante (Mandel, 1972, p. 571)

industrial), es decir, que no renuevan el capital constante[13] ni el variable[14] de los sectores industriales. Tal sector puede subdividirse en las siguientes esferas: comercial o de la distribución, de los servicios, y armamentista.

De las esferas que constituyen el sector terciario, dos se relacionan directamente con el capital de la industria del fitness, a saber: 1) la distribución (comercial) y 2) los servicios. La primera asume, parcialmente, funciones productivas del capital industrial al garantizar la circulación (transporte) y venta final de las mercancías producidas en los sectores I y II. De tal forma, tal esfera (de la distribución), apoyada por el crédito, contribuye a imprimir velocidad al ciclo de rotación del capital circulante[15]. Esto acelera el *ciclo de producción-consumo* y, al mismo tiempo, permite la producción ininterrumpida en la industria. En consecuencia, el número anual de tales ciclos se incrementa y, por ende, también la masa de plusvalía[16] obtenida por año. Las funciones y naturaleza de la esfera de los servicios se abordan en el siguiente apartado.

Ligado al aumento de ciclos anuales de producción-consumo, tanto la creciente desproporción entre la capacidad ilimitada de producción como la decreciente

---

[13] *Capital constante*: Es la parte del capital utilizada para la compra de edificios, maquinaria, materias primas o energía y cuyo valor permanece constante debido a que es incorporado al valor final de las mercancías y conservado por la actividad de la fuerza de trabajo. (Mandel, 1972, p.568)

[14] *Capital variable*: la parte del capital que es utilizada para comprar la fuerza de trabajo (contratar obreros). (Mandel, 1972, p.569)

[15] *Capital circulante* es la parte del capital constante usada para la compra de materias primas, energía y productos auxiliares; más el capital variable (salarios) necesario para comprar la fuerza de trabajo.

[16] Masa de plusvalía: capital variable (salario) multiplicado por la tasa de plusvalía. Si un obrero gana 10 pesos diarios y la tasa de plusvalía es del 90%, entonces la masa es igual a: 10 *.90= 9 pesos. Asimismo, la tasa de plusvalía se obtiene al dividir el trabajo no remunerado (P) entre capital variable (V): P/ V. Tomando como base el mismo ejemplo, supongamos que el obrero produce valores de uso equivalentes a 19 pesos, no obstante, solo se le pagan 10 y los otros 9 equivalen al trabajo no remunerado o "plusvalía" que se apropia el capitalista. En este caso, la tasa de plusvalía se calcula así: 9/10= .90 o 90%.

capacidad de compra-consumo de mercancías han acentuado la inversión en los gastos para estrategias de venta y mercadeo. Por tanto, el crecimiento de la infraestructura encaminada hacia la venta final ha propiciado un crecimiento sin precedentes en la esfera comercial del capital. Tal situación se traduce en un aumento de los gastos de venta y por ende, en el valor final de las mercancías.

El propósito ambicioso de concretar las ventas ha transformado casi todos los espacios sociales en puntos de venta o medios publicitarios, de manera que se vuelven regulares tanto la promoción como la inducción –explícita o implícita– hacia la compra de alguna mercancía.

En resumen, es posible sugerir que la producción masiva sin precedentes, entre otros, es un resultado ostensible de la creciente automatización en los sectores industriales (I y II). Por tal motivo se ha acrecentado la necesidad de promover y consumar la venta final de múltiples géneros de mercancías. Así, la sociedad tiende a transformarse en una *sociedad de consumo.*

El sector de los servicios

Además de la sobreacumulación, otra condición necesaria para el desarrollo del sector de los servicios es la diferenciación avanzada del consumo, particularmente el de los asalariados (Mandel, 1972, p.381). La expansión del capitalismo hacia nuevas ramas económicas ha contribuido a la creación de múltiples necesidades que diversifican las prácticas de consumo.

Actualmente, tanto la búsqueda de rentabilidad como la necesidad de invertir excedentes han propiciado la irrupción del capital en el espacio de la vida privada. De modo que lo han convertido en un ambiente productivo e integrado al mercado. Así, un gran porcentaje de las relaciones privadas (consigo mismo y con personas de la esfera intersubjetiva íntima) y servicios interpersonales se han transformado en relaciones mercantiles mediadas por criterios de acción racional que dirigen los grandes capitales. Los servicios antes prestados por profesionales independientes ahora son organizados y puestos a la venta por grandes capitales que a través de proletarios asalariados los producen bajo la forma-mercancía.

Pese a la incorporación de la esfera económica de los servicios al régimen salarial, y a su organización y gestión por parte de grandes capitales, no se considera que el trabajo realizado en ésta sea productivo, al menos no en el sentido estricto. El "trabajo productivo" se circunscribe al ámbito de los sectores industriales, en los cuales se producen mercancías materiales cuyo valor contiene una porción de trabajo no remunerado a los productores directos, ese plus-valor (no pagado) es lo que le otorga el carácter de "productivo" o función productiva de ganancias al trabajo correspondiente a tales sectores. Por otro lado, la función principal que la esfera de los servicios tiene dentro de la productividad total del sistema capitalista es acelerar la rotación del capital circulante hacia los sectores I y II, además de servir como campo de inversión que soluciona el problema de la sobrecapitalización en los mismos. Por tanto, su función no es estrictamente "productiva" y, en consecuencia, el trabajo realizado en la misma se clasifica como "improductivo".

En su etapa tardía, la omnipresencia del capitalismo en los sectores de la producción y en los espacios vitales ha acelerado la división social del trabajo en todas las esferas sociales y de producción, con el objetivo de aumentar la productividad total del sistema (Mandel, 1972). En este contexto suelen prosperar las grandes firmas, las cuales logran aumentar sus ganancias y acumulación a expensas de las más pequeñas y débiles. En la teoría marxista, la denominación de tal proceso es *concentración de capital*. También, se observa una jerarquía vertical ascendente integrada por las firmas, las transnacionales y los conglomerados en la que el eslabón superior tiende a absorber al inferior. Esa absorción-integración-fusión de diferentes capitales bajo un mando común es nombrada *centralización de capital*.

Actualmente, se pueden constatar los procesos de centralización y concentración de capitales al observar el crecimiento de los grandes conglomerados empresariales, que por medio de tales mecanismos intervienen en todas en todas las fases de circulación del capital. Por lo tanto, la concentración y centralización capitalista tiende a implementar la organización industrial y racional del trabajo en todos los ámbitos de la producción y de la vida privada. También en el consumo, ya sea de mercancías materiales o de servicios producidos por firmas capitalistas.

Capitalismo tardío y clubes fitness

El concepto de *bienestar a través del fitness* surgió con el capitalismo tardío, específicamente, poco después de iniciar la fase regresiva de la cuarta onda larga. Asimismo, en ese contexto y hasta la actualidad, se observa una creciente universalización en la producción de artículos y servicios interpersonales bajo la forma-

mercancía. De ahí que actividades sociales de diversa índole se hayan vuelto susceptibles de producirse de modo que al mismo tiempo generen plusvalía y valoricen un capital.

Particularmente, tal ha sido el caso de la práctica deportiva encaminada al esparcimiento, la cual ha experimentado transformaciones drásticas tanto en sus prácticas y usos como en su significación social. Por ejemplo, en el caso de los Clubes Fitness la interacción entrenador-cliente es regulada por el capital, es decir, la firma. Más aún, toda la indumentaria requerida para ejercitar el cuerpo se ha especializado y diferenciado notoriamente según la disciplina deportiva a realizar, y por supuesto, se constituye por mercancías producidas en la industria. Para colmo, una creciente cantidad de usuarios de servicios y mercancías relacionados al deporte, cada vez los considera más como algo natural, insustituible e imprescindible para quienes aspiren a realizar adecuadamente cualquier tipo de práctica deportiva.

Así, realizar ejercicio físico en los Clubes Fitness representa únicamente el pretexto para valorizar un capital. En otras palabras, el cuerpo del cliente como materia prima sobre la cual se imprime un servicio que genera plusvalía y que al mismo tiempo consume mercancías en forma de accesorios deportivos, se convierte en un vehículo para reproducir las relaciones sociales del modo de producción capitalista.

"Práctica" y Filosofía en el capitalismo tardío

En la obra de Sánchez (2003) el sentido del concepto "práctica" denota actividad o ejercicio, es decir, incluye todo proceso de transformación, cualquiera que sea el

material, los instrumentos de cambio y el producto. Asimismo, la praxis[17] se diferencia de la práctica debido a que la primera consiste en transformar el mundo (proyecto o fin) con base en una crítica y un conocimiento de lo existente, mientras que la práctica es exclusivamente utilitaria y reproductora de lo existente. En suma, la *práctica* es una realidad, tipo de actividad o relación, en que los seres humanos se relacionan entre sí de manera estratégica, de acuerdo con sus intereses personales y egoístas (Sánchez, 1983, p.13).

Ahora bien, la teoría puede perder su especificidad al devenir en una forma de práctica. Si tal actividad contribuye a dejar las cosas como están, y por tanto a conciliar el pensamiento con lo existente, se puede hablar de una actividad intelectual práctica. Desde esa perspectiva, Gramsci afirma que todos los hombres son filósofos.

> La mayor parte de los hombres son filósofos en cuanto obran prácticamente y en cuanto en su obrar práctico (en las líneas directrices de su conducta) se halla contenida implícitamente una concepción del mundo, una filosofía (Gramsci, 1975, p.29).

Así pues, en los diversos momentos históricos y en todas las formaciones sociales, el sujeto ha adecuado su acción a fines específicos (ideales), regidos por una concepción del mundo, una filosofía práctica.

[17] "Praxis: en el sentido de la Tesis I sobre Feuerbach (de Marx): "actividad humana como actividad objetiva", es decir, real: "actividad revolucionaria...crítico-práctica". Actividad, pues, orientada a la transformación de un objeto (naturaleza y sociedad), como fin, trazado por la subjetividad consciente y actuante de los hombres y, por consiguiente, actividad –en unidad indisoluble– objetiva y subjetiva a la vez. Lo determinante en este proceso práctico no es la transformación objetiva (separada de la subjetividad) ni la actividad subjetiva (separada de la objetividad) sino la unidad de ambos momentos. Este concepto de praxis se da cumplidamente en la forma ejemplar de ella que es el trabajo humano, tal como lo define Marx en *El capital"* (Sánchez, 2003, p.321). Indudablemente, por exclusión, Sánchez no considera el *trabajo enajenado* (v. Cap. VI, p. 153-155) de la sociedad capitalista como expresión de la *praxis*, más bien, éste se limita a ser una actividad práctica-utilitarista de supervivencia para el obrero.

Con el objetivo de esbozar la norma de acción colectiva en el capitalismo tardío, y su vínculo con la proliferación de los Clubes Fitness, se tomó como herramienta conceptual la representación que Gramsci (1975, p.30) denominó *filosofía de una época*. Tal propuesta afirma que en cada bloque histórico existe la unidad ideológica desde el orden intelectual correspondiente a la filosofía y ciencia, pasando por el sentido común hasta llegar al folklore. A su vez, tal integración se vincula orgánicamente con las características del proceso de producción y estructura sociales.

> La filosofía de una época no es la filosofía de tal o cual filósofo, de tal o cual grupo de intelectuales, de tal o cual sector de las masas populares: es la combinación de todos estos elementos, que culmina en una determinada dirección y en la cual, esa culminación se toma en norma de acción colectiva, esto es, deviene "historia" concreta y completa (integral). La filosofía de una época histórica no es, por consiguiente, otra cosa que la historia de dicha época: no es otra cosa que la masa de las variaciones que el grupo dirigente ha logrado determinar en la realidad precedente: historia y filosofía son inseparables en ese sentido, forman un bloque (Gramsci, 1975, p.30).

Es preciso aclarar que en la *filosofía de una época* no se abigarran espontáneamente las diferentes concepciones del mundo de los diversos grupos sociales. Para que eso suceda se presupone la sumisión y subordinación intelectuales. Particularmente, que los grupos dominados tomen en préstamo la concepción del grupo social dominante, que la afirmen de palabra y crean seguirla. En resumidas cuentas, cuando la conducta de los dominados es dependiente, condicionada, sometida y subordinada a los intereses hegemónicos.

La capacidad que tiene la filosofía de una época para vincular orgánicamente la estructura y superestructura sociales en un solo bloque (v. figura 1, p.41), es el resultado de un conflicto dialéctico y de presión entre los dominantes y dominados –

una lucha de clases–, en la cual, por un lado la intermediación y negociación de intereses, y por otro, la subordinación y el sometimiento (coercitivo y/o ideológico) de las clases subalternas o dominadas, se establecen las normas que equilibran el sistema de manera momentánea, conformando así un bloque histórico correspondiente a ese momento. "No existe sistema social donde el consenso sirva de única base de la hegemonía, ni Estado donde un mismo grupo social pueda mantener duraderamente su dominación sobre la base de la pura coerción" (Portelli, 1979, p.30).

Ahora bien, el capitalismo tardío se caracteriza por la industrialización universalizada y el carácter dominante de la ideología burguesa. También, se pretende generalizar una cosmovisión que cosifica como valor de cambio o mercancía todo cuanto existe – incluyendo a los seres humanos y sus relaciones interpersonales–. En tales términos, todas las cosas y entes son susceptibles de integrarse a las leyes del mercado.

Figura 1

Estructura y superestructura en el capitalismo tardío

Así, la cosmovisión del mercado soberano subyace en los diversos órdenes de la estructura social. Por ejemplo, en el intelectual, disciplinas científicas como el

Comportamiento Organizacional, no dejan de concebir al obrero como una unidad de rendimiento[18]sometida al régimen salarial. En el orden del sentido común y del folklore, diversas máximas populares denotan la percepción del ser y las relaciones interpersonales cual valores de cambio, por ejemplo; "todos tienen un precio", "¡véndete bien!...que tú lo vales", "¡le llegaron al precio!", "tiempo es dinero". Además, actualmente ya no se dialoga, más bien "se negocia", incluso cuando se busca un consenso –visto como negociación–, ya sea con los hijos, con la pareja o en otro tipo de interacciones sociales no necesariamente mercantiles, pero que adquieren tal forma.

Al respecto de la autovaloración que el sujeto tiene tanto de sí mismo y de los demás como del lugar que ocupa en la estructura social, el marco de referencia suele definirse –en la filosofía del capitalismo tardío– con base en la cantidad de mercancías o valores de cambio acumulados a nivel individual. Esto contempla, por supuesto, al valor de cambio universal por excelencia, es decir, el dinero. En ese sentido, la posesión de mercancías y dinero denotará la participación del sujeto en el reparto del producto social, esto sin relación con la posesión de medios productivos ni el lugar ocupado dentro del proceso de producción social. Entonces, por norma, el sujeto se autoevalúa a sí mismo, y es evaluado por los demás, en función del dinero y/o las mercancías que posee.

Extensivamente, en algunos grupos sociales el cuerpo, al igual que las mercancías, se convierte en un objeto de ostentación y referencia. Tal situación se deja ver en la

[18] Sujeto a reglas de carácter pragmático-utilitarista regidas por una ética cuya base se regula y fundamenta en la productividad de resultados (productos o servicios) con base en objetivos. El objetivo esencial siempre es, sin lugar a dudas, el éxito de la empresa, es decir, el aumento de la tasa de ganancia.

concepción del perfil de características estéticas que se promueve en la cultura del bienestar a través del fitness, el cual se conforma por rasgos posturales, fisonómicos, composición corporal magra, y, en conjunto, por el cumplimiento de estándares corporales asociados con la pertenencia a algún grupo social (al de quienes dedican su tiempo a ocuparse de sí mismos, v. El "cultivo de sí" como "falsa identificación", cap. VII p.204- 207). Así, el sujeto inmerso en tal ideología asume su cuerpo como una especie de armazón que da la cara al exterior, y con base en los estándares de apariencia que cumpla y/o pueda acumular –similar al caso de la acumulación de mercancías–, pretenderá ubicarse en un nivel de la escala social.

Con la valoración del cuerpo cual mercancía y ante la paradójica imposibilidad de su acumulación, el sujeto inmerso en el culto al cuerpo-mercancía recurre a la modificación cualitativa del mismo. De ahí que busca permanentemente la obtención de una apariencia corporal *competitiva, deseable y/o envidiable,* la cual concibe como útil y necesaria para desenvolverse en un compendio de relaciones sociales basadas en el intercambio, el costo-beneficio y en la apariencia corporal.

En el ambiente de los Clubes Fitness, diversos tipos de relaciones sociales intermediadas por la apariencia del cuerpo se han estereotipado. La creencia de que a través del aspecto corporal se accederá a cierto tipo de relaciones sociales resulta relativamente justificada, al menos en estos entornos de culto al cuerpo, en los cuales, a modo de clichés, se observan con regularidad algunos patrones de relación interpersonal. Particularmente, interacciones con forma de intercambio mercantil,

aunque concretamente no se trate de relaciones mercantiles,[19] por otra parte, relaciones concretamente mercantiles en donde la apariencia corporal es un valor intercambiable, en oferta al postor que ofrezca la mayor cantidad de dinero y mercancías.

Dispositivo fitness y cuidado de sí mismo.

El creciente auge de las prácticas que incitan al individuo a trabajar sobre su propia salud no es un fenómeno espontáneo. Consideramos que se debe, principalmente, a la irrupción del capitalismo en diversos espacios de la vida privada. Esto no significa que tales prácticas existieran previamente. Por el contrario, el modo de producción capitalista crea, en este caso, nuevos objetos y nuevas formas de ordenamiento de la vida privada que tienen un fin: transformar el ámbito privado de la sociedad en un espacio productivo.

Así pues, la regulación de todos los espacios sociales se ve permeada por la producción industrial generalizada (ya sea de mercancías, o de servicios). Esto necesariamente favorece la acumulación de capital y la concentración de poder en quienes poseen el control de los medios de producción. De tal forma, nos encontramos con la posibilidad de que, incluso, en la relación del sujeto consigo y, especialmente con su cuerpo, confluyan causalidades económicas y políticas.

En síntesis, puede sugerirse que a través de la organización de las prácticas privadas (incorporadas a ciertos patrones de relación consigo mismo y, en efecto, de consumo

[19] Verbigracia, las relaciones de pareja en las que la apariencia física fundamenta la configuración de un supuesto intercambio emocional, mismo que depende más bien de la oferta y demanda de ciertas características y atributos corporales. Los cuales, se llegan a convertir en la obsesión de quien cultiva su cuerpo.

de servicios y mercancías), quienes controlan los recursos de producción ponen en marcha diversos dispositivos de regulación a través de criterios de verdad (en este caso, validados por las Ciencias de la Salud), que bien pueden corresponder a lo que Foucault denominó *biopolítica.* Tal concepto se refiere a la regulación de las poblaciones mediante las disciplinas (científicas), que definen el deber ser del cuerpo-especie poblacional [proliferación, nacimientos, nivel de salud, mortalidad, duración de la vida] (Foucault, 2008, p.362).

Antes de proseguir puntualizaremos brevemente algunos aspectos históricos ligados al surgimiento de la biopolítica, en especial, que su precondición fundamental fue la aparición de las ciencias de examen.[20] Esto se dio durante el advenimiento de la sociedad industrial, a fines del siglo XVIII y en el transcurso del XIX. Tales disciplinas conceptualizaron al ser humano como fuerza de trabajo, y sus principales tareas fueron: a) establecer los criterios de normalidad que aseguraran una adecuada gestión y reproducción de la fuerza de trabajo, y b) prevenir la proclividad hacia el desvío de la norma e implementar la ortopedia en los individuos socialmente anormales, es decir, los no aptos para integrarse al proceso de producción.

En ese sentido, Rodríguez (2009, p.65), afirma que la política moderna es una política acerca del cuerpo y la vida, por lo tanto, cualquier cambio en la medicina es uno político, así como cualquier cambio político implica modificaciones de las disposiciones de las ciencias biológicas. Desde esta perspectiva, puede retomarse la tesis de que los criterios de verdad en las ciencias biológicas y de la salud tienen estrecha relación con una política de la verdad (Foucault, 1973), vinculada al poder. A continuación, en

[20] Psicología, Psiquiatría, Criminología, Estadística, entre otras.

palabras de Rodríguez (2009, p.65) resumimos lo anterior: "la *biopolítica* es el ingreso completo del cuerpo y la vida en los cálculos de la política, y esto caracteriza a la modernidad respecto de otros periodos históricos".

Algunas propuestas han adecuado el concepto de *biopolítica* a los nuevos enfoques y perspectivas de las Ciencias de la Salud en el siglo XXI. Rose (2001, citado por Rodríguez, 2009, p.88), sugiere el término *ethopolítica* para referirse al *cuidado de sí mismo,*[21] pero en una modalidad en que se considera al cuerpo y a la vida como sustancias en permanente riesgo. Mediante diversas *técnicas de sí*[22] (en términos foucaltianos), tales como la dietética y el entrenamiento deportivo, entre otros, se le transfiere al sujeto la responsabilidad de trabajar sobre sí mismo, pero bajo ciertas formas de autoridad en relación con discursos de verdad. Asimismo, tales técnicas son legitimadas en nombre de la vida, la salud colectiva, o individual. (Rabinow y Rose, 2006, citados por Rodríguez, 2009, p.88) no hay que dejar de tomar en cuenta que esta situación se está presentando en un contexto global donde el Estado social se ha transformado en un Estado del Capital (Gorz, 2004), y en el cual los sistemas de seguridad social tienden a la precarización.

En la teoría foucaltiana todo dispositivo de dominación o regulación se concilia con una o varias técnicas de sí, ambos elementos constituyen al *sujeto histórico* en una relación consigo, la cual lo ayuda a auto-constituir su identidad, por tanto, ambas (dispositivo y

[21] El cual se corresponde con lo que Foucault denominó *cultivo de sí,* no obstante, este concepto abarca una esfera que trasciende al cuidado corporal, ya que también involucra prácticas intelectuales tales como el examen de consciencia, la apropiación de discursos, la palabra del director, el retiro, etc. (Foucault, 2004a)

[22] Técnicas de sí: procedimientos como los que existen sin duda en todas las civilizaciones, que se proponen o prescriben a los individuos para fijar su identidad, mantenerla o transformarla en función de una serie de fines, y ello gracias a relaciones de dominio de sí sobre sí mismo o de conocimiento de sí por sí mismo. (Foucault, 2004b, p.484)

técnica), son históricamente identificables y datables. Así, "el individuo sujeto no surge nunca sino en la encrucijada de una técnica de dominación y una técnica de sí" (Foucault, 2004b, p.497).

Si retomamos el planteamiento de Foucault, podemos observar que en efecto, el entrenamiento deportivo actual, además de ser una actividad generadora de capital económico es presentado como una técnica de sí. Asimismo, ésta se concilia con dos dispositivos de poder, a los cuales Costa (2007, citada por Rodríguez, 2009, p.89), denomina: a) dispositivo de la búsqueda de salud perfecta y b) dispositivo fitness. Enfocaremos el análisis en el segundo ya que éste incluye y delimita, de una forma más acotada y directa, lo referente a las prácticas de entrenamiento deportivo.

El dispositivo fitness establece criterios cuya observancia debe ser cubierta si se aspira a la salud; no obstante, tales criterios no tienen mucha relación con el ya de por sí ambiguo concepto de Salud propuesto por la OMS. En síntesis, las exigencias de salud propuestas por el dispositivo fitness se concentran en lo joven y lo esbelto como metas principales.

> El dispositivo *fitness* reorienta viejas y nuevas prácticas (hacer ejercicio físico no para ser más sanos y fuertes, sino para lucir mejor)" y "desvía energías no utilizadas ni utilizables en el mundo del trabajo y la producción (control social mediante un infinito empleo del tiempo en la seducción o bien, para los estéticamente pobres, en la observación pasiva del espectáculo)" (Costa, 2007, citada por Rodríguez, 2009, p. 89).

Además, Costa afirma que tal dispositivo organiza las prácticas de consumo de los sectores sociales inmersos en el mismo. Esto es cierto ya que su puesta en práctica (desde una forma específica de alimentación hasta la forma de practicar la actividad física misma (donde, cómo, con qué ropa y accesorios, etc.), requiere de la compra

directa de artículos y servicios producidos bajo la forma-mercancía (todo servicio que se produce bajo el régimen salarial y que rentabiliza un capital).

Puede sugerirse que, actualmente, el Estado del capital enajena al sujeto su derecho a la salud, y, para colmo, a través de dispositivos como los mencionados reaparece la salud en escena sí, pero no como derecho social, sino como una mercancía. Es necesario resaltar el papel que tiene la cultura mediática en el convencimiento y la aceptación pública de tales prácticas, condiciones de vida y de consumo, y especialmente, en su aceptación como naturalmente dadas.

En la biopolítica del siglo XIX se buscaba, mediante el control disciplinario, la ortopedia social con miras a la puesta a punto de una fuerza de trabajo eficiente. En la biopolítica del siglo XXI el control trasciende la esfera de la producción y se extiende hacia la del consumo, por medio del establecimiento de discursos de verdad que mediante dispositivos de regulación se concilian con aspiraciones individuales (predeterminadas[23]), que se vinculan íntimamente con diversas prácticas de consumo de objetos y servicios producidos bajo la forma-mercancía (por consiguiente, valorizan un capital). Un ejemplo concreto es la conciliación entre el dispositivo fitness y el consumo de objetos y servicios relacionados con prácticas deportivas y nutricias (que son técnicas de sí).

En síntesis, puede sugerirse que nos encontramos ante un tipo de control vital, el dispositivo fitness, el cual tiende a normalizar a los sujetos mediante ciertos estándares ligados a determinadas prácticas de consumo, o en otras palabras, a producir sujetos

[23] Por diversas estructuras de subjetivación fundamentadas en la implementación de técnicas de sí.

que consumen ciertas formas-mercancía para auto-constituir su identidad. Ciertamente, una identidad fundamentada en el cuerpo "eternamente joven" y esbelto.

Mediatización del cuerpo perfecto. Con el desarrollo de redes internacionales de información que la transmiten sin restricciones de distancia, tiempo y volumen (Castells, 2004), tiende a observarse una paulatina homogeneización ideológica –al menos en ciertos rubros, como el consumo– en todos los nichos integrados al mercado mundial. Esto a través de las redes transnacionales de producción y consumo.

Una causa de tal proceso homogeneizante ha sido el surgimiento y proliferación global de la cultura de masas, que como afirma Fromm (2004), provoca el predominio de un trastorno que deteriora la individualidad y la noción de colectividad, haciéndonos sentir idénticos, sí, pero como partes troqueladas de una realidad proclive al consumo y a la cosificación de las personas.

De tal forma, la cultura de masas es un medio eficaz para facilitar la asimilación de la ideología hegemónica por parte de las clases subalternas a nivel global. Tal como su nombre lo denota, transforma a los sujetos que la absorben en integrantes de una *masa.*[24]

A través de la cultura de masas ha sido posible la popularización de los dispositivos fitness y del cuerpo saludable como partes del imaginario popular de ciertos sectores

[24] "En rigor, la masa puede definirse, como hecho psicológico, sin necesidad de esperar a que aparezcan los individuos en aglomeración. Delante de una sola persona podemos saber si es masa o no. Masa es todo aquel que no se valora a sí mismo — en bien o en mal — por razones especiales, sino que se siente "como todo el mundo" y, sin embargo, no se angustia, se siente a saber al sentirse idéntico a los demás, es el hombre en cuanto no se diferencia de otros hombres, sino que repite en sí un tipo genérico" (Ortega y Gasset, 2004).

sociales. Por tanto, tal mediatización cultural juega un papel esencial en la concepción de los marcos normativos que definen los estereotipos del cuerpo saludable e ideal, cómo y dónde realizar las prácticas deportivas, guías alimentarias, entre otras. Todas las cuales son matizadas por una constante: su asociación directa a múltiples y diversas prácticas ligadas al consumo.

Finalmente, es posible plantear la existencia de un proceso de intervención política-comercial en la ordenación de la vida cotidiana. La política de "dejar hacer" es ya en sí una política, matizada en este caso por la conversión de la *salud-derecho social* a *salud-mercancía*. De éste último y amplio concepto, en los siguientes capítulos únicamente se profundizará en lo correspondiente al dispositivo fitness, y específicamente se estudiará qué relaciones se presentan entre el trabajo y la salud de los entrenadores deportivos que protagonizan la producción de servicios, en el marco de la industria del fitness en México.

II

Del fenómeno a la esencia

El punto de vista crea el objeto

Ferdinand de Saussure

La Salud en el Trabajo en los Clubes Fitness (CF) puede abordarse desde dos perspectivas de la realidad: la objetiva (hechos objetivos), y la de los significantes (hechos significantes). La construcción del objeto de este estudio se realizó a partir de la segunda.

Específicamente, desde la experiencia subjetiva de los trabajadores, fue de donde se procedió a reconstruir e interpretar el proceso de producción de servicios (proceso de trabajo y proceso de valorización) y sus posibles implicaciones en la salud. Al mismo tiempo, mediante tal propuesta, de carácter interpretativo, se buscó comprender tanto el sentido del discurso social que coordina la producción de servicios en el departamento de Acondicionamiento Físico (AF) como la manera en que los trabajadores lo asumen.

Además del testimonio oral de los entrenadores y de la observación de campo, se realizó una revisión documental en medios impresos y electrónicos relativos a la firma con mayor presencia en el mercado. El objetivo fue complementar –con información

oficial, corporativa y publicitaria– la reconstrucción del discurso social (simbólico) que coordina el proceso de producción de servicios de entrenamiento deportivo en los CF.

La versión de la firma

En su primer balance trimestral presentado ante la Bolsa Mexicana de Valores en dos mil once, el Grupo Empresarial que opera la cadena más grande de Clubes Fitness en México declaró que la conformación de su plantilla laboral consta de empleados y funcionarios, subrayando a su vez la inexistencia de obreros. Por otro lado, tal firma ocupa el lugar treinta y dos en el listado de las mejores empresas para trabajar en el país (CNN Expansión, 2008), y pese a no contar con obreros en su nómina, en el más reciente informe anual de actividades declaró que sus relaciones con los diversos grupos sindicales y organizaciones obreras son de cooperación mutua y respeto.

A través de los distintos niveles en el discurso de la firma: oficial, publicitario y empresarial (informes anuales, mercadeo y cultura empresarial[25], respectivamente), se sugiere explícitamente que los entrenadores deportivos que en ella laboran cuentan con gran nivel y proyección profesionales. Entonces, resulta imprescindible –al menos para el interés de esta investigación– delimitar de la mejor manera posible a qué se refiere la firma cuando menciona que sus trabajadores cuentan con gran nivel y proyección profesionales.

[25] La cultura empresarial es el conjunto de valores, principios, normas, percepciones de vida, conocimientos de los procesos productivos, etcétera (Montesinos (1995), citado por Vargas, 2007).

Gran nivel y proyección profesionales

Si se analiza el concepto de *nivel profesional* puede proponerse que tiene, al menos, dos posibles acepciones, puede referirse a: 1) un nivel oficial, y 2) el nivel de calificación dentro de un grupo profesional.

1) La actividad laboral denominada por la industria del fitness como Entrenador de Acondicionamiento Físico no existe en el registro nacional de profesiones, tampoco las certificaciones expedidas por las firmas tienen validez oficial ante aquél, por tanto, puede suponerse que en el caso de la industria del fitness, la significación de la frase "gran nivel profesional" no se refriere a los niveles profesionales estipulados oficialmente (técnico, técnico-profesional, licenciatura, Maestría, Doctorado). De ser así, se observaría una nutrida presencia de entrenadores con niveles oficiales de técnico-profesional, licenciaturas y posgrados, cosa que en la práctica, no ocurre.

   Así, pues, aunque existen algunos casos de Licenciados en Entrenamiento Deportivo o Educación física que laboran en la industria del fitness, son muy pocos. La plantilla de entrenadores es capacitada por la misma empresa, la cual les imparte cursos y certificaciones sin registro oficial en el sistema educativo nacional. Además, para ingresar a los cursos no se requiere de un nivel mínimo de estudios. En consecuencia, por el perfil educativo de su plantilla de entrenadores, al referir un alto nivel profesional, es claro que el sector industrial del fitness no se refiere al ámbito de profesiones con registro oficial.

2) Ahora bien, si no es desde el punto de vista oficial, probablemente se hace referencia a un *gran nivel profesional* dentro del grupo constituido por personas que, de uno u otro modo, y con o sin preparación, imparten servicios de entrenamiento deportivo en todos los establecimientos pertenecientes a la rama, incluyendo las Pymes. Desde esa perspectiva, la enunciación "gran nivel profesional" probablemente se refiere a la calificación que reciben los entrenadores que laboran en los Clubes Fitness, la cual es impartida mediante cursos de capacitación ofertados ´por la propia firma. El precio de los cursos y las certificaciones puede ascender hasta cuarenta y cinco mil pesos, dependiendo de la especialidad.

Es preciso agregar como otra posible acepción del "gran nivel profesional", la referencia al mayor salario que la industria del fitness ofrece en comparación al ofertado en las Pymes (gimnasios, deportivos familiares, etc.) de la rama y, en general, a la media salarial nacional.[26]

Por otra parte, la *gran proyección profesional* se refiere, tal vez, al posible ascenso del trabajador dentro del organigrama de la empresa. De ahí que exista en los entrenadores la constante motivación de acceder a puestos de supervisión, coordinación e incluso, gerenciales. En la práctica, después de un período de siete años, aproximadamente sólo uno de cada diez entrenadores logra permanecer en la empresa, ya que la rotación y despidos son regulares.

[26] En 2004 los entrenadores de acondicionamiento físico asalariados por la Industria del Fitness percibían hasta siete mil pesos mensuales por treinta y cinco horas de trabajo a la semana, en contraste con los tres mil novecientos sesenta y nueve registrados como la media nacional (OIT, 2004). Los entrenadores deportivos que laboraban en el sector no industrial de la rama percibían entre tres mil y cuatro mil pesos por mes/jornada de 48 hrs. semanales. (Testimonios orales, febrero-diciembre, 2010)

En resumen, en el discurso público de la autodenominada industria del fitness, encabezada por la firma líder, se manifiesta que se ofrecen las mejores condiciones laborales y económicas para los entrenadores. Asimismo, a excepción de quienes fueron despedidos o renunciaron al sector industrial del fitness, tanto los entrenadores que se encuentran en servicio como los que nunca han tenido la posibilidad de ingresar a tal sector, tienen la firme creencia de que éste es el más favorable para desempeñar su actividad laboral.

"Práctica" y versión empresarial

Considerando las declaraciones de las grandes firmas, e incluso, las de los entrenadores en activo, puede sugerirse que en los CF se ofrecen buenas condiciones laborales; además, que hay un gran nivel y proyección profesionales. Más aún, la principal firma declara que las personas capacitadas por su sistema educativo pueden ser agentes del cambio en materia de salud y bienestar integral en México. Por tanto, además de las ventajas personales que conlleva el desempeñarse como entrenador en el sector industrial del fitness, tal actividad tiene una gran orientación y vocación social, al menos desde los términos expuestos.

Sin embargo, si se toma como punto de partida que los entrenadores están inmersos en condiciones laborales proclives a la explotación (modo de producción capitalista), se debe cuestionar la validez de cualquier argumento que tienda a legitimar el estado aparente de las cosas en el departamento de AF. Se procedió, entonces, al análisis y crítica de la versión oficial de la firma, no sin antes conocer la dinámica esencial de las relaciones sociales de producción.

Mediante el estudio de la *práctica* –como reproducción utilitaria de lo existente (Sánchez, 2004, p.321) – cotidiana en el departamento de acondicionamiento físico, fue como se esbozaron las relaciones sociales de producción subyacentes al proceso de trabajo. El propósito es argumentar cómo tras las "buenas condiciones laborales" existen una explotación laboral enmascarada.

Así pues, para conocer y criticar la dinámica social de la producción en el departamento de AF, se retomó la perspectiva planteada por Kosik (1979, p.25), quien afirma que la realidad no se presenta al ser humano en forma de intuición, de análisis y comprensión teórica; por tanto, no se presenta digerida para un sujeto abstracto y cognoscente. De acuerdo con tal propuesta, se dio por sentado que tras el fenómeno denominado *industria del fitness* subyace una esencia por descubrir, interpretar, conocer, y transformar. Para el último punto se requiere, en primer lugar, del análisis y comprensión teórico-conceptual de lo existente. "Esto en virtud de que la esencia –a diferencia de los fenómenos– no se manifiesta directamente, y por cuanto que el fundamento oculto de las cosas debe ser *descubierto mediante una actividad especial*, la ciencia y la filosofía" (Kosik, 1979, p.29).

En el mismo sentido, Ramírez (1976) estructuró tal propuesta mediante la siguiente secuencia:

1. partir del fenómeno concreto
2. representar de manera abstracta el fenómeno por medio de la visión teórica que permita sistematizar lo observado en el primer momento
3. retornar de lo abstracto a lo concreto pero con una visión integradora entre concepto teórico abstracto y el fenómeno concreto

De acuerdo con el orden propuesto por Ramírez, lo concreto aparece como punto de partida pero a la vez como un proceso de síntesis. Por tanto, al aplicar tal propuesta al caso específico de este estudio, se recopilaron los elementos de la realidad cotidiana y perceptible a través de testimonios orales, observación y revisión documental (éstos constituyeron el fenómeno concreto). Después, se sistematizó la información mediante el uso de categorías y relaciones conceptuales con el objetivo de comprender las leyes esenciales del fenómeno. Asimismo, el aparato teórico que se utilizó para construir el marco de interpretación fue la teoría marxista.

Por consiguiente, sólo tras distinguir entre la representación fenoménica y el concepto esencial subyacente, se comprendió lo que realmente ocurre con los entrenadores y su salud durante el proceso productivo de servicios de entrenamiento deportivo.

Lectura marxista de la producción de servicios de entrenamiento deportivo en los Clubes Fitness

En los CF todos los servicios son generados mediante el modo de producción capitalista, asimismo, tal modelo productivo se sustenta en relaciones sociales de poder basadas en la explotación laboral del ser humano. Entre otros rasgos inherentes al modo de producción capitalista, se encuentran los siguientes: propiedad privada de los medios de producción; oposición entre los trabajadores y el capital (relaciones de intercambio desigual); división del trabajo, y conversión de la fuerza laboral humana en mercancía. Entonces, aunque –por su producción de tipo capitalista– presuponemos que en el proceso de producción de los CF existen los razgos citados, consideramos necesario demostrar su existencia. Así, se dejará al descubierto –aunque estén

ocultas– la prevalencia de contradicciones de clase, trabajo enajenado, y el enriquecimiento de la empresa mediante la apropiación de trabajo no remunerado (plusvalía).

Ahora bien. ¿Es consustancial la explotación laboral capitalista con las afectaciones a la salud (física o mental) de los trabajadores?, si así fuera, tras demostrar las relaciones sociales de explotación podría presumirse la existencia de afectaciones en la salud de los entrenadores como resultado del proceso de producción de servicios de entrenamiento deportivo. Empero, ¿qué pasaría si no consideramos existente tal consubstancialidad? Y, más aún, si no se encontraran síntomas objetivos de afectación individual en relación a una curva de normalidad, por ejemplo. Ante tales situaciones tal vez podría sugerirse la existencia de una adaptación, un equilibrio, o también, y ¿por qué no?, de una normalidad patológica. Bien, esto lo volveremos a abordar en el último capítulo, por ahora lo trajimos a reflexión debido a que esta perspectiva deja ver, de entrada, la posibilidad de que el discurso oficial de la firma, y la opinión de los trabajadores en activo, no necesariamente son congruentes con la realidad laboral que se vive en los CF.

En los siguientes apartados se presenta la reconstrucción teórica de la *práctica* cotidiana de producción de servicios de entrenamiento deportivo en el departamento de acondicionamiento físico.

Medios de producción y generación de plusvalía. Una característica fundamental del modo de producción capitalista es la propiedad privada de los medios de producción. De ahí que a partir de su posesión, en el criterio más básico de estratificación social

propuesto por el materialismo histórico (v. p.70), la sociedad se polariza en dos grupos. Uno reducido, integrado por los propietarios, y otro masivo, conformado por los productores.

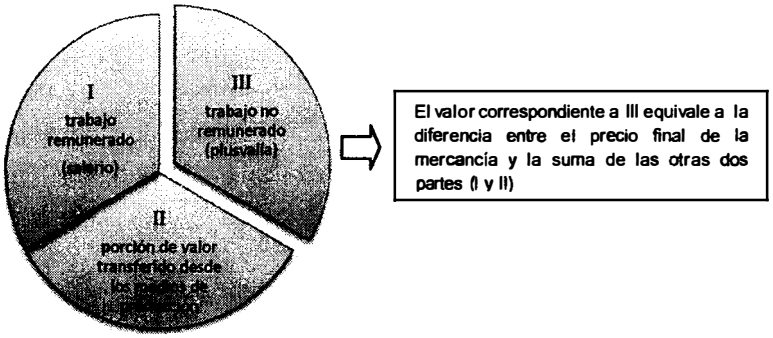
Cuando los productores imprimen su fuerza de trabajo en los medios de producción, crean un nuevo valor. Este último se plasma o materializa en el producto-mercancía resultante del proceso productivo.

El precio final de los productos-mercancía incluye: a) el valor de la fuerza de trabajo empleada en su producción, y b) la transferencia de la porción del valor de los medios y objetos de producción que fueron consumidos durante el mismo proceso. Asimismo, cabe aclarar que del valor de la fuerza de trabajo únicamente se paga una porción al trabajador, en forma de salario. El valor no pagado, o trabajo no pagado, se lo apropia quien tiene la propiedad privada de los medios productivos. La denominación marxiana para tal trabajo –no remunerado– es "plusvalía". Una parte de ésta es consumida improductivamente por los capitalistas, y la otra, es reinvertida en el capital mismo (valorización del capital).

Además, los productores no tienen poder de decisión sobre los productos que ellos mismos produjeron. Así, en palabras de Israel (1988, p.51), tales productos se convierten en objetos o mercancías (v. figura 2, p.60) que pertenecen a otros y son vendidos por otros. Estos otros, generalmente son los detentadores del capital y de los medios de producción. Asimismo, son quienes reciben los beneficios que resultan de la venta de los productos.

Figura 2

Conformación de la mercancía



I. salario de los entrenadores (precio de la fuerza de trabajo, trabajo retribuido o porción del valor total de la fuerza de trabajo).
II. porción de valor transferido desde los medios de producción (máquinas, pesos libres, luz, renta del local).
III. trabajo no retribuido que se apropia el capitalista, en este caso, el CF. La fórmula es:

Precio del servicio-mercancía – (I+II) = III (*plusvalía*), o bien,

Precio del servicio-mercancía – *costos de producción* (I+II) = *plusvalía* (III)

En una sociedad productora de mercancías la plusvalía es la forma monetaria que adquiere el beneficio no consumido por los productores directos, y que tampoco se utiliza para la reproducción de los medios de producción existentes al principio del año. En el modo de producción capitalista, la plusvalía es producida por los trabajadores asalariados y se la apropian los capitalistas (representa el trabajo no pagado que se apropia la clase capitalista (Mandel, 1972, p.571). A continuación, la generación de plusvalía en palabras de Marx:

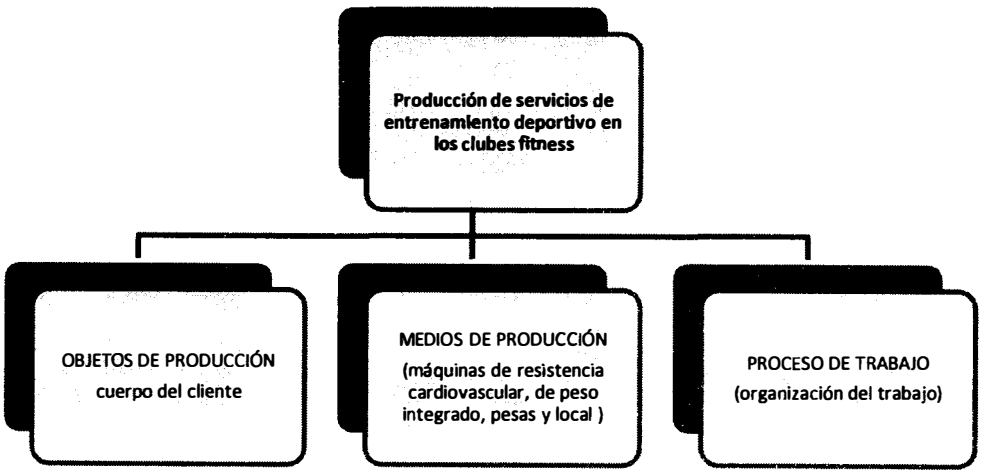
> El valor de una mercancía se determina por la *cantidad total de trabajo* que encierra. Pero una parte de esa cantidad de trabajo se materializa en un valor por el que se abonó un equivalente en forma de salarios; otra parte se materializa en un valor por el que no se pagó *ningún* equivalente. Una parte del trabajo encerrado en la mercancía es trabajo *retribuido*; otra parte trabajo *no retribuido*. Por tanto, cuando el capitalista vende la mercancía *por su valor*, es decir, como cristalización de la *cantidad total de trabajo* invertido en ella, tiene necesariamente que venderla con ganancia. Vende no solo lo que le ha costado un equivalente, sino también lo que no le ha costado nada, aunque haya costado el trabajo de su obrero (Marx, 1968, p. 60).

Componentes de la producción de servicios de entrenamiento deportivo. En la industria del fitness se engloban actividades correspondientes a dos esferas económicas: de la distribución, y de los servicios. Lo que corresponde a la distribución se realiza a través de establecimientos comerciales especializados en la venta de mercancías, tales como ropa y accesorios deportivos. Al mismo tiempo, el ámbito de los servicios se concentra en la operación de Clubes Fitness. En éstos se producen servicios con valor de cambio bajo la forma-mercancía, es decir, contienen una porción de trabajo no pagado o plusvalía, de la cual una parte es destinada hacia la valorización del capital, y la otra utilizada para el consumo improductivo de los capitalistas.

En términos generales, los componentes que integran el proceso productivo de servicios de entrenamiento deportivo en los CF son: objetos y medios de producción, y proceso de trabajo.

Figura 3

Componentes de la producción de servicios de entrenamiento deportivo en los Clubes Fitness



Fuente: Recorrido de observación, Club Fitness, Marzo 2010.

En la figura 3 (v. p.61) se define como "objetos de producción" a los clientes, específicamente a su cuerpo. Éste último es la materia prima u objeto sobre el cual actúa la fuerza de trabajo –física e intelectual– del entrenador durante el proceso productivo del servicio. En este caso, los medios de producción mediante los cuales se imprime la fuerza laboral humana son las máquinas eléctricas y de peso integrado, pesos libres o implementos varios.

El objetivo formal de los servicios de entrenamiento deportivo es la obtención de ciertas condiciones fisiológicas y/o estructurales en el cuerpo, mismas que son solicitadas o requeridas por el cliente. Su obtención se lleva a cabo mediante un sistema de cargas de trabajo previamente planificadas y adecuadas a la capacidad física del consumidor. La variedad de requerimientos o necesidades de los clientes permite coordinar las prácticas deportivas de acuerdo con un marco metodológico que puede variar considerablemente según las características y expectativas del cliente (búsqueda de salud integral, modelaje estético, el alto rendimiento deportivo, entre otras).

Con la diversidad de clientes y objetivos se presenta una "diferenciación" aparente de este tipo de servicios,[27] no obstante, su esencia productiva es la misma, ya que en todas las modalidades se trabaja con el cuerpo del cliente cual materia prima. Por otra parte, tal diferenciación garantiza la diversificación de las prácticas de consumo que adquiere la gran variedad de usuarios y consumidores de servicios y mercancías altamente especializados, existiendo siempre la opción de un consumo a la medida.[28]

---

[27] Entrenadores especialistas en diversas ramas deportivas, especializados en el apoyo al tratamiento de diversas patologías, en rehabilitación física, musculación, entre otras modalidades.

[28] Consumo de alimentos y bebidas pertenecientes a ciertas denominaciones o marcas, entrenamiento en espacios físicos que cuenten con aditamentos tecnológicos específicos que "optimizan" el entrenamiento y aceleran los

De los "beneficios económicos" a la plusvalía. Se retoma esta categoría utilizada en los informes anuales de actividades de la firma líder en la rama, con el propósito de replantearla desde la perspectiva marxista. La categoría llamada "beneficio económico" equivale al dinero que la empresa recibe al vender productos (sus ingresos), menos los costos de producir tales productos (Stiglitz, y Walsh, 2009, p.151). A continuación, la fórmula para su cálculo.

Beneficios = ingresos - costos

Categorías económicas como la de *beneficios* consideran como ley natural la posesión privada de los medios de producción. Desde tal perspectiva, ni siquiera se cuestiona si existe una porción no pagada del valor de la fuerza de trabajo. Así, la apropiación de trabajo impago (denominado beneficio) por parte del capitalista se concibe como condición dada y normal. Mientras menor sea la porción pagada del valor total de la fuerza laboral (salario), mayor será el beneficio. O bien, mientras mayor sea la explotación de la fuerza de trabajo –sea por reducción de salario, aumento de jornada, mezcla de ambas, o incremento de la productividad mediante la reorganización del proceso de trabajo–, mayor será el margen de ganancia o "beneficio".

En la teoría marxista, la denominación que corresponde a los *beneficios* es la de *plusvalía*. Ésta última tiene un sentido peyorativo, ya que denota explotación laboral. Hecha la aclaración, en el transcurso de los siguientes capítulos el término *beneficios* será suprimido y replanteado como *plusvalía*.

---

resultados, uso de ropa deportiva y accesorios que facilitan y favorecen el control y desarrollo de la actividad deportiva y cuya mejor garantía de efectividad se sustenta en "la marca" (calzado adaptado, monitores de ritmo cardiaco, contadores de calorías, entre otros.).

Obrero o "nuevo pequeño burgués." En algunos estudios como el de Poulantzas (1985), o Pozas (1985), entre otros, se denomina "pequeña burguesía" a los grupos sociales de asalariados pertenecientes al sector terciario (el cual, en el caso mexicano corresponde a las esferas económicas de la distribución –comercio y transportes– y los servicios). El primer autor le añade el calificativo de "nueva" para diferenciarla de la pequeña burguesía tradicional, la cual se caracteriza por la pequeña producción y propiedad (de medios productivos). No obstante, en las dos propuestas teóricas se integra a ambos grupos bajo el rubro de una sola clase que se diferencia de los demás proletarios asalariados, esta es: la (nueva) pequeña burguesía.

Poulantzas argumenta que existen dos tipos de criterios para diferenciar a los asalariados del sector terciario de los obreros industriales, tales son: *1) los económicos*, en este sentido se apoya en la diferenciación de trabajo productivo e improductivo. Donde, estrictamente, sólo puede considerarse productivo el trabajo objetificado en mercancías producidas en los sectores I y II[29]. Desde esta perspectiva, por el simple hecho de no generar plusvalía directamente valorizable en los dos primeros sectores, el sector terciario no es productivo y, por tanto, sus asalariados tampoco, y *2) la adscripción político-ideológica*. La cual, según Poulantzas, tiende a ser más conservadora y pro-burguesa, no obstante, en ciertos momentos coyunturales puede

[29] De acuerdo con la clasificación marxista de Mandel (1972) –a la cual nos apegamos en este estudio– en el sector I se fabrican los medios de producción (materias primas, energía, maquinaria, herramientas y edificios), y en el II, los medios de consumo (bienes de consumo), los cuales reconstituyen la fuerza de trabajo de los productores directos y también son el sustento material de la vida de los capitalistas y sus allegados. Por tanto, obsérvese que al aludir a tales sectores no nos referimos a la clasificación propuesta por la economía política tradicional, que es la utilizada por el INEGI. Por tal motivo no registramos ninguna cifra porcentual referente a los mismos.

polarizarse hacia la clase obrera y crear "alianzas de clase," aunque lo mismo podría ocurrir en sentido contrario, a favor de la burguesía.

Ahora bien, si nos apegamos a la clasificación propuesta anteriormente, tendríamos, tal vez, algunas construcciones semánticas contradictorias con la realidad objetiva de nuestro país, y concretamente con lo que ocurre en la Ciudad de México. Dejaremos ver tales inconvenientes mediante la aplicación concreta de los criterios de diferenciación propuestos por Poulantzas, a saber: los económicos y la adscripción política-ideológica.

Empezaremos con la diferenciación económica. Veamos lo que ocurre en la zona metropolitana de la Ciudad de México (ZMCM). Ésta ha presentado una terciarización de la economía a tal punto que en 2003 el 75.2% (5, 807, 509 habitantes) de la fuerza de trabajo se ocupó en el sector terciario[30], y a su vez, tal cifra representó el 58.7 % de la fuerza laboral nacional.[31] Tal expansión del sector terciario presenta un crecimiento constante,[32] y, al mismo tiempo, la absorción de mano de obra por parte de los sectores I y II es muy baja, por ejemplo, entre 1998 y 2003 el sector industrial

[30] A diferencia de los sectores I y II que propone Mandel (1972), y para los cuales no es posible transpolar la clasificación tradicional de los sectores I y II presentados por el enfoque de la economía política tradicional (que es el utilizado por el INEGI), en el caso del sector terciario sí es posible hacerlo. Esto se debe a que tal enfoque circunscribe el comercio, los transportes y los servicios como las "actividades terciarias". A su vez, Mandel contempla en el sector terciario las esferas de la distribución (comercio y transportes), de los servicios, y armamentista (no aplica en el caso mexicano). Por tanto, en el caso exclusivo de las actividades terciarias, y para los propósitos de nuestra exposición, es viable transpolar las cifras porcentuales registradas por el INEGI hacia la concepción Mandeliana del sector terciario, ya que, aunque con diferente denominación, se refieren a las mismas actividades económicas.

[31] Simultáneamente a este proceso de terciarización económica, entre 1982 y 2003 se observó una caída del 43.8% del salario real. Además, de 1993 a 2003, el índice de medición de pobreza registró un aumento desfavorable de once puntos porcentuales, que fue de 49.3% a 60.3% (Comité técnico para la medición de la pobreza, 2003, citado por Garza, 2003, p. 203).

[32] En 1993, en la zona metropolitana de la ciudad de México se ocupó, en el sector terciario, el 51% de la fuerza laboral nacional. Asimismo, la población económicamente activa de tal zona se conformó en un 72.8% por asalariados del sector terciario. Ambas cifras ascendieron para 2003 a 58.4% y 75.2% respectivamente (Encuesta nacional de empleo, 2003, citada por Garza, 2003, p.205).

únicamente presentó un aumento de 2617 trabajadores (0.4%). En contraste, el sector terciario generó 615,000 nuevos empleos durante el mismo periodo.

De acuerdo con: a) el inexorable proceso de terciarización económica de la ZMCM, y b) que el sector terciario –y sus asalariados– son económicamente improductivos. Puede sugerirse –en términos de Poulantzas– que en la ZMCM existe un proceso de transición económica y cultural, por parte de la población, hacia el estrato social de "nueva pequeña burguesía", y al mismo tiempo, se presenta una paulatina e inevitable reducción absoluta de población obrera. Ante este panorama, y si se aplican rigurosamente los elementos de análisis e interpretación propuestos por Poulantzas, puede sugerirse la idea de que, a corto plazo, la zona metropolitana de la ciudad de México terminará por ser una ciudad ocupada por nuevos pequeños burgueses.

A partir de la reconversión industrial se ha presentado una tendencia similar a la de la ZMCM en otros centros urbanos que junto con ésta, concentran la mayor población del país (Monterrey, entre otros). Además, si valoramos en qué sector se ocupa la población económicamente activa a nivel nacional, de acuerdo con los reportes para el segundo trimestre del 2011 (INEGI, 2011), se observa que el 61.8% se ubica en el terciario, y el 37.6 % en los demás sectores (I y II) y en la agricultura. De tal forma, si se aplica nuevamente, y de manera estricta, el criterio económico propuesto por Poulantzas (en función de la productividad o improductividad del trabajo), en México, la proporción de nuevos burgueses presenta un incremento a nivel nacional.

Ante tal formulación podemos tomar dos posturas: 1) aceptar la inexorable desaparición secular de la clase obrera, esto debido a que el desarrollo tecnológico

desplazará a mediano plazo la fuerza de trabajo hacia el sector terciario (y ahí mismo la generará y regenerará), o 2) reunir teoría y práctica para evaluar la función gnoseológica de los conceptos utilizados en la lectura de la realidad y, especialmente, utilizar los que más se adecuen al tipo de análisis –crítico– que deseamos realizar.

Respecto a la primera postura nos parece que al denominar a los *nuevos obreros del siglo XXI* como "nueva pequeña burguesía" o "pequeña burguesía" a secas, se atenúan –con proclividad a encubrimiento– las contradicciones sociales existentes entre grandes y crecientes grupos de "asalariados improductivos" y el capital. El cual, acorde con el desarrollo histórico actual de las fuerzas productivas, y con sus propias necesidades, les sustrae trabajo no remunerado.

En consecuencia, optaremos por la segunda postura para "leer" el fenómeno de la terciarización y su expresión concreta en nuestro país : *el enorme desarrollo de las fuerzas productivas y su efecto inmediato en los altos niveles de productividad de los sectores I y II –acompañados de una menor proporción de trabajo vivo en relación al trabajo automatizado– presenta una tendencia creciente a desplazar el trabajo vivo hacia el sector terciario, de tal forma, la fuerza de trabajo obrera no desaparece, sí cambia de forma.* Ya Gaudemar (1979) había previsto este fenómeno a través del concepto "movilidad del trabajo",[33] igualmente, Bauman (2003) lo sugiere al afirmar que

[33] Movilidad del trabajo: aptitudes exigidas a los seres humanos (como fuerza de trabajo) para su uso capitalista. Se manifiesta en la manera que los trabajadores someten su comportamiento a las exigencias del crecimiento capitalista. Toda estrategia capitalista de movilidad es generalmente estrategia de movilidad forzada. Incluye desde los desplazamientos espaciales hasta todos los modos de mano de obra disponible en las esferas de valorización del capital y todos los modos de intensificación y de productivización de esa mano de obra (territoriales, intersectores productivos, hacia tareas productivas, indirectamente productivas y reproductivas, etc.). (Gaudemar, J. 1979, p.15,17)

las sociedades contemporáneas –del capitalismo tardío– tienden a transformarse en sociedades de consumidores, y ya no de productores.

En síntesis, en este marco consideramos viable extender la noción de trabajo obrero, aunque improductivo, hacia todas las esferas que tengan relación con la producción universalizada de mercancías. Es decir, hacia todos los espacios productivos en que los grandes capitales hagan uso de fuerza de trabajo asalariada para realizar tareas que son directa o indirectamente productivas (de plusvalía objetificada en mercancías materiales), o auxiliares en la reproducción del capital (mediante la distribución y venta de las mercancías, y aceleración en la rotación de capital circulante[34]). Únicamente así podremos determinar con una mayor precisión al obrero genérico del siglo XXI, y así dejar ver la contradicción que subyace entre éste y el capital. De otra forma, al denominar al obrero como "nuevo pequeño burgués" se tiende a sugerir su integración –absorción– por parte de la clase burguesa, y entonces se niega, al menos en el campo semántico, la existencia de tal contradicción (y lucha) de clases entre los obreros (productivos o improductivos) y la burguesía (poseedora del capital).

Por otro lado, resta aclarar por qué no coincidimos tampoco con el uso de la adscripción política e ideológica como elemento de diferenciación entre la nueva pequeña burguesía (asalariados del sector terciario) y los asalariados de los sectores I y II. Según Poulantzas el nuevo pequeño burgués tiende a ser conservador y colaborar con el equilibrio social a favor de la clase dominante. Así, pese a ser explotado no percibe sus intereses reales de clase, los cuales –al parecer– son difusos ya que el

[34] *Capital circulante* es la parte del capital constante usada para la compra de materias primas, energía y productos auxiliares; más el capital variable (salarios) necesario para comprar la fuerza de trabajo.

autor propone que se pueden polarizar hacia los obreros o hacia la alta burguesía en ciertos momentos coyunturales.

Nuestra propuesta es que ciertos grupos de obreros improductivos del sector terciario pueden presentar un fenómeno catalogado por Sánchez (2003, p.523), como la falsa identificación[35], el cual consiste en que una clase social puede asumir el interés particular de otra como propio. Basta en este caso observar cómo las precarias condiciones de trabajo[36] que presenta una gran mayoría de "obreros de cuello blanco" no puede formar parte de su interés de clase aunque así parezca, esto puede observarse debido a que ellos han asimilado, cual propio, el interés de sus opresores.[37]

De entrenador a Obrero-entrenador. Desde la Revolución Industrial se consolidó el modo de producción capitalista, y la innovación tecnológica provocó una profunda reorganización técnica, social y política del proceso de producción –y de la vida en general–. Tres factores notables fueron los siguientes:

1. La separación de los productores de sus medios de producción.
2. La formación de una clase que ha monopolizado los medios de producción, es decir, la burguesía industrial moderna. Desde finales del siglo XVIII, la transformación tecnológica de los medios productivos elevó su precio. Esto propició que la clase social que previamente acumuló capital bajo la forma de dinero (proveniente de la usura y el comercio),

[35] La falsa identificación tiene relación directa con la ideología, especialmente, la del grupo dominante. "La ideología es: a) un conjunto de ideas acerca del mundo y la sociedad que b) responde a intereses, aspiraciones o ideales de una clase social en un contexto dado y que c) guía y justifica un comportamiento práctico de los hombres acorde con esos intereses, aspiraciones o ideales.

[36] Jornadas laborales mayores a cincuenta horas semanales, subcontratación, contratos eventuales, salarios menores o iguales a los de los "obreros" industriales, adquisición de bienes básicos mediante crédito al consumo con elevadas tasas de interés, trabajo sin prestaciones de ley, etc.

[37] Devoción incondicional y personal de cada uno a los fines de la empresa.

tuviera la posibilidad de adquirir, acaparar y/o monopolizar los medios de producción.

3. La transformación de la fuerza de trabajo en mercancía, por consiguiente, el surgimiento de una clase social que sólo poseía su fuerza de trabajo, y que para subsistir se vio obligada a venderla a los detentadores de los medios de producción, tal clase fue –y es– la obrera.

Ahora bien, considerando como punto de partida las condiciones materiales de producción,[38] la división de clases en la sociedad capitalista puede establecerse, al menos, desde tres diferentes criterios de estratificación, a saber: *a) la posesión de los medios productivos*, del cual resulta una clasificación dicotómica que presenta, por un lado, a quienes detentan los medios y, por otro, a todos los demás (burguesía y proletariado respectivamente), y *b) la participación en el reparto del producto social*. Empero, en la teoría marxista la definición del concepto *clase social*[39] exige una estratificación más rigurosa, la cual corresponde a *c) la diferenciación de los grupos de agentes sociales de acuerdo con el lugar que ocupan en el proceso de producción*.

Así pues, se utilizará el tercer criterio para delimitar la clase a la que pertenecen los entrenadores deportivos en los clubes fitness. De tal manera que al vender su fuerza de trabajo, valorizar un capital –sin importar el monto del salario que reciben–, y, además, carecer de medios productivos más allá de su propia fuerza de trabajo, se les puede ubicar como obreros por el claro papel que desempeñan en las relaciones sociales de producción.

[38] Se aclara, en efecto, que sólo como punto de partida, ya que las condiciones superestructurales (políticas e ideológicas) también tienen relación directa con la conformación de las clases sociales.

[39] Las clases sociales son conjuntos de agentes sociales determinados principal pero no exclusivamente por su lugar en el proceso de producción.

Bien, con base en los planteamientos previstos –y para los fines del presente análisis– denominamos *obreros-entrenadores* a los trabajadores que producen servicios de entrenamiento deportivo en las unidades de producción de la "industria del fitness". Tal decisión se sustenta en los siguientes puntos:

a) A cambio de un salario (por jornada, o a destajo. v. Proceso de valorización, cap. V, p.135-139), imprimen su fuerza de trabajo en medios de producción ajenos.
b) Producen o "fabrican" servicios –que por naturaleza son intangibles– mediante técnicas de producción industrial. Esto se lleva a cabo bajo la forma-mercancía, es decir, bajo el régimen salarial generador de plusvalía que valoriza el capital –o al menos contribuye a su reproducción– de quienes detentan los medios de producción. Por consiguiente, son asalariados produciendo formas-mercancía.
c) Al trabajar en la autodenominada "industria del fitness" pertenecen al proletariado. Estrictamente, al proletariado industrial,[40] que denota al sector obrero.
d) Si, desde el punto de vista semántico, en vez de "sector obrero" o "clase obrera" se utilizara la usual denominación de "empleados" para los asalariados del sector terciario, entonces tendríamos que referirnos a un "sector empleado" o "clase empleada". La pregunta que surge es: ¿empleados en qué?, y una posible respuesta: en rentabilizar un capital ajeno a través de la cesión de su fuerza de trabajo a cambio de un salario, ciertamente menor al valor que aquélla produce durante el proceso productivo.
e) De no llamarles empleados, sector empleado, o clase empleada, se les podría denominar –como algunos autores lo plantean– "nuevos pequeños burgueses", no obstante, en el apartado anterior (v.p.64) hemos expuesto los posibles inconvenientes al utilizar tal término en la circunstancia mexicana.

[40] Según Pozas y de Pozas (1985, p.148), "el proletariado estricto se ha subdividido esquemáticamente en dos sectores: el de los obreros o trabajadores de la industria y el de los asalariados de la agricultura. El sector obrero, surgido como resultado del proceso de industrialización trabaja en la producción de bienes de consumo en empresas privadas...". Asimismo, aunque el sector de los servicios no pertenece estrictamente a la industria convencional (sectores I y II), el carácter industrializado –en su organización– del proceso productivo, la generación de servicios bajo la forma-mercancía y la valorización de un capital, permiten ubicar a los asalariados del sector de los servicios como obreros o proletariado industrial de una sociedad en donde, actualmente, se producen múltiples servicios mediante la explotación masiva de fuerza de trabajo coordinada por técnicas de producción industrial.

Con base en los argumentos previstos, se aludirá a los entrenadores de acondicionamiento físico mediante el término obreros-entrenadores, puesto que, desde la perspectiva expuesta, indudablemente pertenecen a la clase obrera.

En conclusión, en los CF el proceso productivo no sólo genera servicios con un valor de cambio para el productor directo. También genera un plusvalor o plusvalía que valoriza, rentabiliza o contribuye a la reproducción de un capital. Aunque ésta condición parece natural, y actualmente es normal en el sector industrial del fitness, en la historia del entrenamiento deportivo contemporáneo no siempre ocurrió así. En el siguiente capítulo se presenta una reseña que esboza los diversos estadios de la actividad laboral de entrenador deportivo a través de la historia, desde los albores de la civilización, hasta su integración al modo de producción capitalista.

Del paidotríbee al obrero-entrenador

> El entrenamiento deportivo es la preparación física, técnica, técnico-táctica, intelectual, psicológica y moral de un deportista por medio de los ejercicios físicos, o sea, mediante la aplicación de cargas físicas.
>
> Dietrich Harre, *Teoría del entrenamiento deportivo*

Con diversas formas y objetivos, el acondicionamiento físico del cuerpo siempre ha existido en la historia de la humanidad. A partir del surgimiento de las sociedades de clases fue cuando el entrenamiento deportivo se instituyó como método para desarrollar las potencialidades físicas del cuerpo. A través del tiempo, tanto su significación social como el perfil de quienes se encargan de impartirlo y practicarlo han sido fenómenos cambiantes. Asimismo, tanto el entrenamiento deportivo en sí, como su impartición, han presentado algunas regularidades en ciertos momentos históricos. Con base en ello, proponemos cuatro etapas para exponer su desarrollo cronológico en la civilización occidental. Por añadidura, inicialmente presentamos un apartado en el cual se proponen algunos antecedentes del surgimiento formal del deporte en las sociedades de clases.

Antecedentes

Con base en la clasificación de Morgan, Engels (1974) plantea que el desarrollo de la humanidad se divide en tres períodos: salvajismo, barbarie y civilización. Indudablemente, el desarrollo de *cualidades físicas*[41] en el ser humano existe desde el período del salvajismo. De acuerdo con Engels (1974, p.29), en éste predominó la apropiación de productos que la naturaleza da ya hechos, y las producciones artificiales del ser humano estuvieron destinadas, sobre todo, a facilitar esa apropiación. Esto con base en la recolección y la caza.

Tanto el uso de la maza y lanza como la posterior invención e implementación de la cuerda, el arco y la flecha durante el estadio superior del salvajismo, da a suponer que la caza, en sus inicios esporádica, se convirtió en una práctica regular. Así, el cuerpo era la segunda herramienta esencial para las condiciones en las que los seres humanos practicaban la cacería. Aptitudes tales como velocidad, fuerza, resistencia, habilidad motora y flexibilidad, eran necesarias para el desempeño adecuado de esta actividad y para garantizar la supervivencia de los cazadores en caso de eventualidades surgidas por la naturaleza de la presa o las condiciones ambientales al momento de cazar. Por tanto, se puede afirmar que la búsqueda regular de sustento desarrolló en el cazador las cualidades físicas requeridas. Y es dable observar que la función histórica del desarrollo de cualidades físicas fue *la provisión de sustento a la comunidad y sobrevivencia ante los peligros intrínsecos de la cacería.*

---

[41] Fuerza, resistencia, velocidad, agilidad, habilidad motora y flexibilidad, entre otras. (Hebbelink, 1984, citado por De la Reina, y Martínez, 2003)

En el período de la barbarie surgieron la agricultura, la ganadería y se aprendió a incrementar la producción de la naturaleza por medio del trabajo humano (Engels, 1974). Aunque no desapareció la caza, sí perdió la importancia central que tenía en la provisión de sustento. Por consiguiente, las cualidades físicas antes requeridas no eran ya esenciales para la producción de bienes de consumo. Y cabe agregar que durante la barbarie disminuyó la importancia dada a éstas, tras el surgimiento de las comunidades sedentarias con base agrícola o ganadera, y con la fundición del mineral de hierro (que permitió el perfeccionamiento de los instrumentos de trabajo y de las armas).

Etapa Militar

Los nuevos descubrimientos tecnológicos y el constante mejoramiento en la organización del trabajo permitieron incrementar la capacidad productiva. Con el aumento en la productividad social, fue posible rebasar la satisfacción de las necesidades colectivas básicas, generándose así un producto social excedente, el cual fue enajenado por quienes se convirtieron en el grupo dominante, que viviría a expensas del producto excedente generado por los demás. Este proceso social fue el que marcó la transición de la barbarie hacia las sociedades de clases, específicamente, las esclavistas.

Durante esta etapa, la práctica deportiva metódica fue una actividad exclusiva de las clases dominantes. La milicia, el uso de armas de batalla y la defensa de los estados esclavistas occidentales, se delegaban en quienes tenían la calidad de ciudadanos (en

el Estado ateniense) o en las clases privilegiadas dentro de la estratificación social (imperio romano), pero nunca en los esclavos o en la prole (el pueblo llano).

Así, el acondicionamiento físico se volvió parte de la formación integral de los sujetos pertenecientes a las clases dominantes. Su objetivo fue desarrollar hábitos y cualidades físicas necesarias para la guerra y el sometimiento. Entonces, surgió la práctica deportiva o el entrenamiento deportivo como método educativo.

El caso del Estado ateniense. Puede considerarse a la cultura griega como la primera del mundo antiguo cuya cosmovisión fue antropocéntrica. El ser humano se encontraba en el centro del pensamiento. El arte en general se regía por un sentido antropoplástico, los dioses tenían forma humana y atributos emocionales de la misma especie. También, se comenzó a plantear la búsqueda de una conciencia de las leyes que dominan la esencia humana.

Los griegos concibieron una nueva posición del individuo en la vida común. Su espíritu, se fundó en la raíz de la vida en sociedad enmarcada por un aparato estatal. Otorgaron una gran importancia a la educación como medio para conservar, transmitir y/o reproducir los ideales del Estado y así justificar su existencia. Empero, el sostenimiento del Estado ateniense se sustentaba en el esclavismo como modo de producción de bienes y valores. Y al instaurarse como tal, se legitimó la división de clases sociales: por una parte los ciudadanos libres, y, por otra, los esclavos, quienes representaban la fuerza de trabajo en el proceso productivo tanto de bienes de consumo como de valor comercial.

Cuadro 2

Distribución poblacional en el Estado ateniense durante su mayor auge (Engels, 1974).

Grupo	Número
Ciudadanos libres (hombres, mujeres y niños)	90,000
Esclavos (ambos sexos)	365,000
Metecos (inmigrantes y libertos)	45,000

Así pues, por cada ciudadano adulto se contaban por lo menos dieciocho esclavos y más de dos metecos. Entonces, para mantener el equilibrio social de tal orden, el Estado ateniense requirió de una justificación ideológica para garantizar su legítima reproducción. Tal fue el propósito de la educación, a la cual sólo accedían los ciudadanos. En La República, Platón sostiene que la educación es el vehículo para formar a los ciudadanos como *guardianes* del Estado ateniense, para convertirlos en una clase de hombres destinados a gobernar sabia y justamente.

En el proyecto educativo para los ciudadanos griegos, se planteó que la educación del hombre debía significar el sentido de todo esfuerzo humano y que su congruencia debía ser de acuerdo con la verdadera forma humana y su auténtico ser. De tales planteamientos surgió la paideia griega, que tenía como objetivo general la formación y reproducción de un alto tipo de hombre, el griego (Jaeger, 1995). En Atenas, la paideia

sólo fue impartida a los hombres. La paideia se conformaba por dos ámbitos, gimnástica y música, correspondiendo a la primera el adiestramiento físico y a la segunda el adiestramiento cultural e intelectual. La gimnástica era impartida en las palestras, lugares destinados para ello, y el educador, recibía el nombre de *paidotríbee.* El tipo de acondicionamiento físico se enfocaba en la lucha, carrera y saltación, disco, jabalina, danza y natación. Tales prácticas se realizaban desde los siete hasta los dieciocho años (Petrie, 1995). Puede considerarse históricamente al *paidotribee* como el primer profesional encargado exclusivamente del adiestramiento, preparación y acondicionamiento físico.

El objetivo pedagógico de la paideia era el entrenamiento de la virtud mediante el dominio mental del cuerpo; también, el fortalecimiento y mantenimiento corporal, concibiendo a éste como el medio necesario para albergar el alma del hombre al servicio del estado. Por esta razón, el entrenamiento deportivo era categorizado como medio y no como fin educativo. La mayor importancia se otorgaba al desarrollo intelectual, considerado como la herramienta para manifestar mediante la virtud, el uso del la razón. De esta manera, en el enfoque integral de la paideia se enfatizaba el dominio de la mente sobre el cuerpo por medio de la práctica deportiva. En el ámbito espiritual, se asumía la práctica ética basada en la razón.

Como resultado de la paideia y la efebía (el nivel formativo posterior), el entrenamiento deportivo en las palestras era un hábito, al menos entre las cuatro clases sociales conformadas por los ciudadanos atenienses. En caso necesario, las mismas conformaban la organización militar, ya fuera para efectuar la protección contra el exterior o para mantener la obediencia de los esclavos. En consecuencia, el acceso a

la música, la gimnasia y los paidotríbees, era un privilegio e instrumento al servicio de una élite, la de los elegidos, virtuosos y fuertes. En la cual los débiles, enfermos, esclavos y mujeres, entre otros, no tenían lugar.

El caso del Imperio Romano. Al constituirse el Estado romano se establecieron seis clases sociales. La clasificación se efectuó de acuerdo con la cantidad de bienes materiales en posesión de cada ciudadano, de sexo masculino. La clase desposeída y más pobre fue denominada proletaria. Además, fue la única excluida del servicio militar y sin derecho a portar armas. La fuerza pública consistía en el conjunto de los ciudadanos sujetos al servicio militar y no sólo controlaba a los esclavos, sino también a la clase denominada proletaria (Engels, 1974, p.149). El servicio militar era obligatorio, y es de suponer que durante el mismo haya sido instrumentado algún sistema de entrenamiento deportivo con la función de *optimizar las cualidades físicas de los soldados.*[42]

Tras la decadencia del imperio griego, durante la era imperial romana los emperadores flavios y antoninos promovieron la educación helenística mediante la creación de instituciones como el mecenazgo. En este período, dejando a un lado el acondicionamiento físico atlético, el carácter formativo se centró en la educación intelectual con énfasis en la oratoria. El objetivo era la formación de funcionarios estatales para satisfacer la demanda de burócratas con educación superior que el creciente imperio observaba.

---

[42] No existe información que deje ver algún concepto análogo a la paideia de los guardianes del estado ateniense.

Pese a la intervención imperial en la helenización de la clase dirigente, la educación nunca fue institucionalizada como obligación del estado hacia los ciudadanos, por lo tanto, la enseñanza helenística pasó a formar parte del ámbito privado en el que únicamente las élites que pudieran pagar a los maestros o tener acceso al mecenazgo serían las beneficiadas. Por lo demás, la educación se redujo al ámbito familiar.

Carácter ritual del entrenamiento deportivo en el mundo antiguo. Tanto en la cultura helénica como en la romana, se llevaron a cabo justas deportivas como tributo para los dioses. En el primer caso, mediante los juegos olímpicos, y en el segundo, a través de los Ludi Romani.

El surgimiento del deporte olímpico en la era antigua se remonta hacia el año 800 a.C. (Aries, P. Duby, G., 1988). El lugar de celebración era la ciudad de Olimpia. Durante la hegemonía del Estado ateniense, la práctica deportiva de nivel olímpico simbolizaba la heroica participación del individuo como célula distintiva del estado y orgullo de su respectiva provincia. Los juegos olímpicos helénicos eran de carácter festivo-religioso. El objetivo principal era ennoblecer el espíritu y el orgullo ciudadano por medio de la victoria. Aunque permanecieron aún después de la conquista romana, perdieron gradualmente su popularidad. En el año trescientos noventa y dos fueron descontinuados por Teodosio I –quien los declaró paganos.

En Roma surgió un concepto análogo bajo el nombre de Ludi romani o juegos circenses, los cuales alcanzaron una popularidad sin precedentes en los confines del imperio romano. La justificación ideológica de los Ludi se centraba en ideas religiosas de origen etrusco y una exacerbación pasional ante la sangre gladiatoria. Se realizaban

justas rituales donde el estímulo de la victoria era el medio para obtener del atleta el máximo desarrollo de su instinto de supervivencia (Rodríguez, 2004).

La organización de los juegos mayores estaba a cargo del emperador. Su celebración comenzó poco después del asalto galo a Roma en el año 390 a.C. Éstos se realizaban del cuatro al diecinueve de septiembre en honor a Júpiter Óptimo Máximo. En los juegos mayores participaban víctimas para sacrificios, aurigas, atletas y gladiadores, la sangre era un componente esencial de la jornada. En el combate gladiatorio, los participantes podían ser:

a) esclavos, que solían ser lanzados al combate y en ocasiones el emperador podía indultarles.
b) condenados a trabajos forzados, estos tenían la opción de entrar a la escuela de gladiadores donde después de recolectar méritos en diversas batallas tenían la posibilidad de que el editor de los juegos les otorgara la libertad.
c) esclavos condenados.
d) soldados sin porvenir, que se alquilaban como gladiadores a cambio de un salario.

También la realización de juegos menores durante todo el año era una práctica generalizada en los foros de distintas ciudades. En cada una, quienes representaban localmente al gobierno dirigían los preparativos de las justas deportivas. Debido a la frecuencia y cantidad de justas deportivas, el número de atletas y luchadores era muy elevado, incluso, también jóvenes libres y nobles eran instruidos por maestros en diversos géneros de competencias (Ramazzini, 2000, p.253)

La popularidad de las justas gladiatorias dio lugar a la proliferación de escuelas para formar gladiadores. En tales centros, los estudiantes eran acondicionados físicamente y también instruidos en técnicas de lucha y uso de armas.

Con la propagación de conceptos más humanitarios de filosofías y religiones orientales, además de la consolidación de la moral cristiana oficial durante las postrimerías del bajo imperio romano, los Ludi, de carácter pagano, entraron en una etapa decadente de modo que en los albores de la Edad Media habían desaparecido.

Para concluir, cabe mencionar que tanto la palestra griega como las escuelas de gladiadores en el imperio romano, son los primeros antecedentes de lo que actualmente se conoce como centros de acondicionamiento físico.

Etapa Teórica

A partir del siglo IV las escuelas medievales cristianas (monásticas, episcopales y presbiteriales) sustituyeron las escuelas helenísticas. Algunas universidades como la creada por Teodosio en Constantinopla contaban con un claustro para profesores en donde se impartía retórica, filosofía, gramática y derecho. No se impartía entrenamiento deportivo como parte de la formación educativa. En general, durante el Medievo, no hay información que revele la existencia de alguna práctica deportiva análoga a la ejercitación corporal en las palestras griegas o las escuelas de gladiadores.

Durante el siglo XVI, el renacimiento de la cultura clásica retomó el concepto de la educación integral basada en el desarrollo intelectual y la gimnástica. Al respecto, Rabelais, Lutero y Montaigne, entre otros, propusieron incluir la gimnástica en la

educación de la juventud. Aunque no presentaron un planteamiento con solidez metodológica, las aportaciones preliminares de los personajes mencionados marcaron el resurgimiento de la gimnástica como concepto. Este antecedente dio lugar a la posterior presentación de varias formulaciones y planteamientos teóricos en torno a la gimnástica.

Por su función histórica, durante este período las propuestas teóricas en torno a la gimnástica pueden dividirse en tres grupos de acuerdo con su función:

a) Función enfocada a *la terapéutica* de padecimientos físicos en el seno de la corte.
b) Función *académica y científica*
c) Función de *protesta* a través de la presentación de un nuevo proyecto social que contemplaba un replanteamiento de la salud pública y la educación.

Función terapéutica. Durante el siglo XVI comenzó a gestarse el surgimiento de la gimnástica moderna. En principio, su carácter fue predominantemente teórico. Algunos de los trabajos más destacados fueron los de Jerónimo Mercurial con su *Tratado sobre el arte gimnástico,* y Ambrosio Paré con su escrito *Del movimiento y el reposo* en el cual describía algunos ejemplos de movimientos y fricciones de gimnástica (Jiménez, 2000).

En general, las teorías fueron formuladas por médicos de la corte. Vale la pena resaltar que la orientación de estos escritos sugería la terapéutica de ciertos padecimientos físicos mediante el uso de entrenamiento basado en movimientos corporales. Joseph Du Chesne, quien fue médico ordinario de Enrique IV de Francia, escribió un texto llamado *Retrato de la salud* en 1606, en el que incluyó un capitulo llamado ejercicio y

reposo. Principalmente se enfocaba en el ejercicio como terapia para afecciones físicas. En el texto mencionado Du Chesne hizo referencia a Dujardín Beaumet y su obra *La higiene terapéutica.*

Función académica. En la segunda mitad del siglo XVII Giovanni Alfonso Borelli, médico, físico y profesor de matemáticas en Pisa, realizó diversos estudios e investigaciones relacionados a las bases mecánicas y fisiológicas del movimiento humano. Fue el primero en explicar los mecanismos de la contracción muscular y dar cuenta del gasto calórico excedente que resultaba al realizar contracciones musculares intensas y/o continuas. Por la metodología que utilizó y la solidez de sus argumentaciones, se considera que Borelli es el fundador de la *gimnástica científica.*

Función de protesta. Este grupo de propuestas surgió en un contexto de cuestionamiento hacia el Estado feudal, en especial a partir de la segunda mitad del siglo XVIII. Fueron presentadas por el movimiento intelectual burgués de Francia, también conocido como movimiento iluminista o de la Ilustración.

Las investigaciones y planteamientos de Borelli atrajeron el interés de algunos intelectuales Ilustrados como Rousseau, Tissot y Fuller. Tras estudiar los principios propuestos, emulando a los clásicos, divulgaron las ventajas de la gimnástica como instrumento puramente educativo. Además incluyeron la gimnástica como parte de los proyectos educativo, de higiene y salud pública que proponían para la reforma social.

Con el impulso recibido por la escuela francesa, la idea de que el acondicionamiento físico era algo indispensable para el desarrollo físico y educativo del ser humano adquirió bastante popularidad en Europa.

Etapa Institucional

Con la revolución industrial de finales del siglo XVIII, la reorganización del proceso productivo modificó drásticamente todos los ámbitos institucionales de la sociedad. Se transformaron las instituciones mismas y se desmoronaron las viejas legitimaciones (Habermas, 2009, p.54). En tales circunstancias, el proyecto progresista –elaborado por el movimiento intelectual Ilustrado, encontró las condiciones favorables para su implementación en algunos territorios de Europa. La secularización y el desencantamiento de las cosmovisiones hegemónicas provocaron su pérdida de dominio para controlar la acción social y la tradición cultural en su conjunto (Habermas, 2009, p.54). Por consiguiente, se dio la transición del Estado feudal hacia el Estado capitalista.

Desde mediados del siglo XVIII, en Dessau, Alemania, Basedow fundó el primer gimnasio de la era moderna. Su objetivo fue popularizar el aprendizaje de la gimnástica. Estructuró la enseñanza por medio de un sistema tipo palestra griega. Posteriormente, Camp y Salzmann modificaron el sistema de Basedow al introducir juegos, trabajos manuales, de jardín y excursiones de campo para fomentar el ejercicio.

Hacia finales del siglo XVIII, Pestalozzi publicó su obra *Manera de instruir Gertrudis a sus niños*. Además, propuso la introducción de la gimnástica en el sistema de educación primaria. Sus ideas e influencia fueron determinantes para que la gimnástica pasara a formar parte de los sistemas educativos de la época. También colaboró como asesor en la creación de varios gimnasios ubicados en las provincias suizas de Stanz, Berthoud e Yverdón. Con las aportaciones de Pestalozzi surgió formalmente la

gimnástica moderna. Asimismo, la práctica de la gimnasia escolar y médica se extendió hacia todo el continente europeo.

La difusión de la gimnástica en la Europa del siglo XIX fue a través de tres sistemas, a saber: el de Enrique Ling, iniciado en Suecia; Jahn en Alemania, y Amorós en España y Francia. Las tres propuestas incluían dosificación del ejercicio, instrucciones detalladas, posiciones especiales y ejercicios específicos. En los tres sistemas se dividió la gimnástica en teoría y práctica. A nivel teórico se enseñaban los fundamentos científicos y técnicos de la práctica. En esta última se adiestraba a los aprendices en el manejo de armas, la ejecución de ejercicios para mantener la integridad y equilibrio corporal, terapéutica de afecciones musculares o articulares. Adicionalmente, en la escuela de Ling, la práctica contemplaba actividades físicas para expresar ideas y sentimientos por medio de movimientos y actitudes, y se orientó hacia la conformación de las bases que darían sustento al desarrollo de la quinesioterapia.

En Amorós y Jhan, ambos pedagogos y de formación militarizada, el fundamento de sus respectivos sistemas fue de corte educativo militarizado. La escuela de Jahn se caracterizó por la exaltación patriótica enfocada en formar soldados para el Estado prusiano, el cual buscaba la unificación de Alemania. Por su parte, Amorós se dedicó a enfatizar públicamente la necesidad de instituir la formación gimnástica desde el sistema escolar de educación básica. En 1820 fundó en Francia un gimnasio en el que capacitó a futuros profesores de gimnástica en escuelas públicas y militares. En pocas palabras, Ling, Jahn y Amorós fueron los fundadores de las tres corrientes gimnásticas hegemónicas del mundo occidental, así como también de los primeros institutos

gimnásticos formales en Europa. Muchos de sus aprendices se encargaron de difundir los conocimientos en diferentes países.

Fue hasta mediados del siglo XIX cuando se estableció la obligatoriedad de la gimnástica como parte de la educación (1847 en Alemania, 1854 en Francia, etc.). El objetivo de tal medida se justificaba en el ideal de la perfección física y moral del ser humano, aunque, desde la perspectiva de Bourdieu, se puede considerar que simultáneamente era una medida útil de control social, al buscar la normalización conductual de los jóvenes mediante el desfogue de energía extra.

En Inglaterra, a nivel gubernamental, se argumentó la importancia del entrenamiento deportivo en el carácter formativo de la niñez y la juventud. Además, se planteó su utilidad como canalizador de la violencia social. En consecuencia, a partir de 1830 la actividad deportiva fue integrada a los planes de educación media y básica. Ciertamente, los destinatarios de tales reformas fueron los burgueses, la pequeña clase media, los tenderos y el sector mejor remunerado de la clase obrera. Tal afirmación se deriva del testimonio de Engels (1975, p.144).

> Una cantidad de niños trabaja toda la semana en las fábricas y en casa, y no pueden por ello frecuentar la escuela. Las escuelas nocturnas, donde podrían concurrir esos niños que durante el día están ocupados, se frecuentan con poco o ningún provecho; aparte de que sería pretender demasiado, que jóvenes obreros, atormentados por doce horas de trabajo, tuvieran todavía que concurrir a la escuela de ocho a diez de la noche.
>
> Los medios de instruirse son desproporcionadamente escasos frente al número de habitantes. Las pocas escuelas semanales que existen, a disposición de los trabajadores, pueden ser frecuentadas por una minoría, y son pésimas; los maestros-obreros obreros que alternan con su trabajo estas tareas y personas incapaces, que solamente para poder vivir se han hecho maestros de escuela-están ayunos de los más elementales principios,

> privados de la educación moral tan necesaria al maestro, y no tienen ningún control público. Aquí también domina la libre competencia, y como siempre, los ricos obtienen lo bueno, y los pobres, para quienes la competencia no es en realidad libre, que no tienen el necesario conocimiento para poder juzgar, resultan perjudicados. Escuela obligatoria no existe en las fábricas sino de nombre, y cuando en la sesión de 1843, el gobierno quiso poner en vigor esta supuesta escuela obligatoria, la burguesía industrial se opuso con todo su poder, aun cuando los obreros estuvieran resueltamente a favor de la idea.

La escuela inglesa del deporte se desarrolló al margen de los sistemas hegemónicos. Su desarrollo fue una evolución de la tradición de los *footers* o corredores. Durante el Estado feudal de los siglos XVII y XVIII, algunos siervos de los señores feudales eran corredores. Trotando, éstos precedían las diligencias de los señores con el objetivo de librar posibles obstáculos que entorpecieran la circulación de las caballerías. También, se dedicaban a la mensajería entre feudos.

Con el tiempo se consolidó la tradición inglesa del entrenamiento deportivo encaminado al atletismo. A fines del siglo XVIII y principios del XIX, se comenzó a utilizar para mejorar la resistencia de los soldados. Paulatinamente, se crearon sistemas de entrenamiento diferenciados y se profesionalizaron las actividades tanto de corredor como de entrenador.

Hacia 1899, en el plano de la educación pública, el sistema de la escuela inglesa fue denominado método psico-dinámico. En su programa de actividades se enfatizaban: el boxeo, la carrera de caballos y el atletismo. E, igualmente, se enfocó en el desarrollo de métodos de entrenamiento específicos para el atletismo, por ejemplo, el tempo training. Esta escuela fue una influencia decisiva en el surgimiento de su homóloga norteamericana en 1850.

En síntesis, durante la etapa de institucionalización, el quehacer histórico del entrenamiento deportivo tuvo al menos cuatro funciones: *militar, formativa, control social y terapéutica.* Y los instructores capacitados en los institutos de Ling, Amorós y Jhan, fueron quienes se encargaron de promover los sistemas gimnásticos en Europa. Así fue como surgió, en la sociedad capitalista, el primer grupo de trabajadores dedicados a entrenar deportivamente a otros individuos.

Etapa Consumista

En la transición del siglo XIX al XX la evolución del entrenamiento deportivo presentó dos vertientes. Por una parte, surgieron los *estudios y los institutos de belleza* como sitios alternativos para embellecer el cuerpo a través del entrenamiento deportivo. Por otra, las escuelas gimnásticas europeas se derivaron en diversas metodologías y sistemas de entrenamiento que se diferenciaron en ramas específicas. Esto influyó en el desarrollo y profesionalización de las diversas disciplinas deportivas durante el siglo XX.

Gimnástica estética y belleza. Desde principios del siglo XIX la industrialización y la incorporación masiva de la mujer al trabajo industrial, provocaron cambios en la dinámica de los roles de género. El tránsito del trabajo doméstico hacia el mercado de la fuerza laboral dio una faceta más flexible al quehacer de las mujeres. Así, se creó una nueva percepción del cuerpo femenino, por razones culturales, desde el siglo XVI, la belleza física era considerada como un atributo exclusivo de las mujeres: el foco de atención se centraba en la porción superior del cuerpo, es decir, de la cintura hacia arriba (Vigarello, 2005, p.158). Por tal razón, se enfatizó el uso del corsé como

delineador del talle y busto. Posteriormente, en el siglo XIX, la mujer inmersa en la sociedad capitalista, simbólica y fácticamente requería de mayor libertad de movimiento. Por lo tanto, la rigidez impuesta por el corsé (de carácter simbólico) pasó a ser sustituida por la gracia del movimiento. Así, las caderas –antes ignoradas– se posicionaron como parte de tal armonía. En consecuencia, la moda en el vestido se inclinó hacia la muestra del cuerpo femenino en su totalidad. Surgieron los vestidos entallados y la ropa destinada a mostrar las flexibles líneas femeninas. El corsé se volvió obsoleto.

La preocupación femenina respecto a la obesidad y el sobrepeso se exacerbó, a partir de la nueva focalización de los criterios de belleza, hacia la totalidad del cuerpo femenino. La expectativa de mostrar caderas y estructuras firmes, acompañadas de vientres planos, inclinó a muchas mujeres hacia la práctica regular de gimnástica estética. Tal práctica popularizó cierta gestualidad y difundió aún más la imagen del movimiento y de la dinámica que los arqueados producidos por el corsé no permitirían. Además, el uso de los regímenes y consumo de sustancias adelgazantes comenzó a popularizarse.

Surgieron los institutos de belleza. Eran lugares dirigidos hacia consumidoras burguesas que desearan someterse a diversos tratamientos de belleza mediante ciencia aplicada. Los más comunes se apoyaban en cualquiera de las siguientes ramas: hidroterapia, electricidad y movimientos (mecanoterapia y gimnástica). Cabe mencionar que en estos establecimientos surgió la profesión del *esteticista*, el cual, entre otras funciones, prescribía ejercicios.

La redefinición en los roles de género también modificó la estructura simbólica de lo masculino. Por ejemplo, surgió el arquetipo social del *dandy*, hombre que combinaba fuerza, delicadeza, belleza y vigor. Además, la aparición de tal cliché se presentó en un contexto donde los ideales prometidos para una nueva sociedad, la de la burguesía inglesa o francesa, se encontraban ya muy lejos de cumplirse. Por tanto, el aspecto, para el dandy, "se convirtió en el único dominio donde sólo debía a sí mismo ser lo que era" (Vigarello, 2005).

Un notable ejemplo de la figura corporal masculina como objeto de belleza, fue el del prusiano Eugen Sandow. El promotor estadounidense Florenz Ziegfield descubrió el potencial de Sandow, quien trabajaba como hombre fuerte en carpas populares. Su trabajo consistía en realizar proezas de fuerza. Ziegfield observó el interés del público en la estructura muscular del hombre espectáculo. Por consiguiente, propuso tornar el espectáculo en una secuencia de poses y acrobacias con el objetivo de mostrar el desarrollo muscular del cuerpo.

Sandow diseñó un sistema de entrenamiento deportivo encaminado a la armonía y el balance muscular. Para ello tomó como referencia el ideal estético del cuerpo clásico, y se le conoce como el padre del fisicoconstructivismo moderno debido a la sistematización que realizó en torno al desarrollo de la estética muscular. Escribió algunos libros de musculación que comercializó principalmente en Estados Unidos, y una de sus principales aportaciones fue la invención de la pose estético-muscular.

Realizó varias giras promocionales en Europa y gran parte de los Estados Unidos de América. También abrió un estudio de cultura física en Londres, especializado en el

desarrollo estético del cuerpo. Además, comercializó equipamiento casero de su autoría, publicó una revista de cultura física y comercializó una marca de cigarros con su nombre, a los que denominó *el cacao de la fuerza y salud.* La frase que utilizó durante las giras promocionales de sus productos fue "salud para todos a través del culturismo".

Imagen 1.

Eugen Sandow (1867-1925)

Hacia fines del siglo XIX, la aparición del espejo completo fue otro factor que motivó la preocupación colectiva en torno a la belleza del cuerpo. En principio, su uso cotidiano se limitó a la clase burguesa (año 1880). Se ubicación era dentro del baño, lo cual facilitaba la auto contemplación del cuerpo desnudo, en privado.

En los albores del siglo XX, la expectativa de obtener un cuerpo formado como expresión de fuerza y masculinidad, fue atribuida a las capas amplias, ya que, desde la perspectiva burguesa, existía una relación entre el entrenamiento de musculación y la

fuerza bruta e irracional. Entonces, los grupos privilegiados encaminaron su práctica deportiva de clase hacia la salud mediante otras actividades. Además, no sólo se buscaba ejercitar el cuerpo, también era importante lograr la distinción social y el desarrollo de negocios, mediante las relaciones sociales llevadas a cabo con el pretexto del entrenamiento deportivo. En ese sentido, puede plantearse que el ideal corporal y los intereses que se persiguen con la práctica deportiva, siempre estarán sujetos a la clase social.

Especialización deportiva y profesionalización. La creciente diferenciación de las metodologías propuestas por las escuelas gimnásticas europeas dio lugar al surgimiento de diversas modalidades deportivas. La existencia de disciplinas específicas y el entrenamiento planificado para atletas de nivel competitivo, favorecieron el proyecto del Barón Pierre de Coubertin. Así, en mil ochocientos noventa y seis fundó los juegos olímpicos modernos; y como creador del concepto, Coubertin argumentó como máximas la importancia de los mismos en el proceso formativo del individuo, y en el dominio de sí.

La orientación aristócrata del deporte moderno retrasó el reconocimiento del levantamiento de pesas como disciplina olímpica. La causa fue su origen, ya que surgió como deporte popular en las ferias. Por tanto, fue delimitado como simple demostración de fuerza bruta y de pobreza espiritual, características atribuidas a las clases populares.

A partir de 1920 el dinero, la medicina deportiva y los medios masivos de comunicación enajenaron el deporte para convertirlo en espectáculo lucrativo y, en consecuencia,

surgió el profesionalismo. Así, conforme su devenir histórico, el capitalismo ha mostrado una constante y creciente capacidad para transformar a la forma-mercancía diversos valores de uso y de cambio correspondientes a la vida privada o a la producción simple. De modo que en el siglo XX los medios de comunicación y la *industria cultural* (Adorno, T. y Horkeheimer, M., 1988) fueron de suma importancia en la creación de la cultura de masas que ha legitimado la omnipresencia de las formas-mercancía, entre éstas, el deporte y sus prácticas asociadas, como es el entrenamiento deportivo.

Por su parte, desde la segunda posguerra, la cientifización del deporte profesional propició el surgimiento de instituciones formadoras de técnico-profesionales. Y puede decirse que en ese contexto surgieron cuatro diferentes escuelas, a saber: la sajona, la socialista, la europea occidental y la asiática. Sus egresados serían capaces de impartir la docencia del entrenamiento deportivo mediante metodologías aceptadas por la comunidad científica deportiva. .

No obstante, pese al surgimiento de las escuelas científico-deportivas y la creación de instituciones educativas oficiales donde se imparte la carrera de Entrenador Deportivo a nivel profesional, no se ha logrado la profesionalización (técnico-científica) de un gran número de personas que ejercen tal actividad laboral sin tener más que una preparación empírica.

Cuerpo y "american way of life". En el marco de la segunda posguerra, y respecto al bienestar relacionado con el entrenamiento deportivo, en la ideología Estadounidense se generó el modelo del *cuerpo triunfador* y la afirmación de que el aspecto exterior

definía a la persona. También se concibió necesario el cuidado meticuloso de la imagen e higiene total, relacionando esta última con las normas éticas. Esto, en una suerte de analogía entre limpieza-purificación del cuerpo, y la limpieza-purificación del alma.

Entre la década de los sesenta y ochenta, en Estados Unidos se duplicó el número de personas que practicaban deporte. Proliferaron los gimnasios de musculación y centros deportivos en general. Además, el régimen alimentario cobró importancia como remedio para el tratamiento de la diabetes y obesidad, demostrándose estadísticamente su efectividad. Por añadidura, surgió el concepto de la *acomodación al envejecimiento*, lo cual significó la inclusión de las personas mayores de sesenta años en el canal ideológico del culto al cuerpo. De tal forma, mediante prácticas ascéticas y de consumo –de ciertos servicios y mercancías– vinculadas al cuidado corporal, se promovió la posibilidad de extender la juventud.

Fitness

El uso de la palabra fitness se inicio desde mediados del siglo XX, y su utilización se limitó a la evaluación de cualidades físicas de los soldados estadounidenses durante la segunda guerra mundial. Esto se realizó mediante una aplicación de exámenes denominada *physical fitness test.* Por otro lado, en mil novecientos cincuenta y tres, se realizó un estudio comparativo entre niños estadounidenses y europeos con el objetivo de evaluar el nivel de condición física. La herramienta metodológica fue la prueba de aptitud física de Kraus-Weber. Los resultados de la prueba –desfavorables para los estadounidenses–, sentaron las bases para crear la Alianza Americana para la Salud,

la Educación Física y la Recreación (AAHPER), la cual publicó sus primeras pruebas en 1958, con el nombre de *Youth Fitness Test*. Posteriormente, surgieron otras pruebas similares y estandarizadas, y en casi todas se incluyo la palabra *fitness,* que en las décadas subsecuentes se modificó hasta convertirse en complemento de la *búsqueda de la salud perfecta,* como dispositivo de control social y generador de nuevas prácticas de consumo (Costa, 2006, citada por Rodríguez, P., 2009).

Por su parte, con base en el concepto de *Salud*[43] propuesto por la OMS en su carta constitutiva, y que fue renovado a principios de la década de los cincuenta, surgió la idea del bienestar individual, y una década después el término fitness adquirió una connotación referente hacia la preservación de la salud individual con sustento en la prevención. Así, el desarrollo de las cualidades físicas a través del entrenamiento deportivo comenzó a considerarse como una alternativa recomendable para la prevención de enfermedades crónicas degenerativas.

Ahora bien, ligado a lo anterior, conviene observar que la promoción mediática de arquetipos corporales relacionados con el éxito, la salud y el bienestar, ha inducido a ciertos sectores de la población hacia las prácticas de consumo (alimentarias, deportivas, cosméticas, de vestido, médicas y farmacológicas) relacionadas con el estilo de vida fitness. Asimismo, a que hayan surgido espacios alternativos para la interacción social con base en el adiestramiento físico, por ejemplo, los clubes deportivos y los gimnasios de musculación (ambos, lugares ideales para acondicionar

[43] "La Salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades, es un derecho humano fundamental y el logro del grado más alto posible de salud es un objetivo social sumamente importante en todo el mundo, cuya realización exige la intervención de muchos otros sectores sociales y económicos, además del de la salud (OMS, 1978).

el cuerpo de acuerdo con los estándares del concepto fitness). Y todo ello ha conducido a que, en las últimas dos décadas del siglo, se haya dado la transición de los gimnasios de musculación al concepto de *fitness center o centro de acondicionamiento físico integral.* La diferencia de estos con sus precedentes, fue la racionalización de su proceso de trabajo y la diversificación del los servicios ofertados en torno a la práctica deportiva. En tal contexto, la fuerza de trabajo encargada de impartir servicios de entrenamiento deportivo experimentó transformaciones para adaptarse a los cambios tecnológicos y organizacionales que se presentaron en la rama del entrenamiento deportivo (en los apartados correspondientes (p. 61-64) se abordará a profundidad la naturaleza de tales procesos).

El caso mexicano

Para exponer el desarrollo histórico del entrenamiento deportivo en México, no es posible transpolar completamente el modelo de cuatro etapas que se utilizó en el caso de la cultura occidental europea. No obstante, sí lo es con las dos últimas, es decir: *institucionalización* y *consumista.* Tales etapas tuvieron impacto en la cultura deportiva mexicana De los siglos XIX y XX, y se manifestaron localmente bajo formas específicas.

En los períodos Precolombino y colonial, el adiestramiento y obtención de cualidades físicas no tuvo una sincronía con las etapas militar y teórica antes propuestas. No obstante, las investigaciones históricas, arqueológicas y antropológicas han demostrado la existencia de actividad deportiva en la civilización prehispánica, desde el año 1300 a.C. hasta el siglo XVI. Tal información se encuentra en bajorrelieves,

lápidas, figurillas de terracota, vestigios arqueológicos, códices y testimonios escritos por los cronistas españoles. La práctica deportiva referida es el juego de pelota, el cual no constituía una mera diversión, ya que estaba estrechamente asociado con un simbolismo mítico-religioso. Debido a su carácter pagano, los evangelizadores decidieron prohibirlo. Actualmente, la práctica del juego de pelota prevalece en algunos grupos indígenas que se encuentran alejados de los centros urbanos. También, en grupos pertrechados en zonas de refugio y en los que se mantuvieron al margen de las economías agro-exportadoras. Cabe mencionar, que la práctica contemporánea de juego solo mantiene ciertos remanentes prehispánicos relacionados con la técnica de golpear la pelota, algunas reglas y atuendos (Scheffler, L., Reynoso, R., e Inzua, 1986).

Otros indicios que, indirectamente, sugieren el entrenamiento de las cualidades físicas son: la existencia de corredores que por relevos traían diariamente pescado del golfo hacia el valle de México, y la formación de guerreros en el Tepochcalli. No obstante, no se cuenta con información certera respecto a alguna práctica deportiva sistemática. Así, pues, a continuación se abordará la manera en que se presentaron tanto la etapa de *Institucionalización* como la *Consumista* en el territorio mexicano.

La Etapa Institucional en México. Durante la segunda mitad del siglo XIX el deporte más popular en México fue la fiesta taurina. Gradualmente, el boxeo y la lucha libre se perfilaron como deportes de práctica común. También, las plazas de toros se utilizaron como foro común en combinación con la lucha y el boxeo. En un mismo día, eran intercaladas las funciones de boxeo y lucha con las corridas de toros.

En febrero de 1868, el estadounidense Hayer Monstery abrió la primera escuela de artes combativas en la Ciudad de México. Ahí se enseñaron el arte de la esgrima, el florete, el sable, la bayoneta, el cuchillo y el boxeo. Los clientes que frecuentaron el establecimiento, fueron en su mayoría militares.

Con el objetivo de eliminar los duelos recurrentes entre individuos de la alta sociedad, se contemplaron las peleas de box como una posible válvula de escape para canalizar la violencia. Por ejemplo, en 1895, el gobernador del Estado de Hidalgo permitió una contienda en la que explícitamente confirmó la utilidad social del boxeo como sustituto de los duelos.

Respecto a los orígenes de la lucha libre, éstos se asocian con las ferias, mercados, kermeses o fiestas populares. En tales espacios se realizaban actos de fortaleza y confrontación, de manera que la gente del público podía retar al hombre fuerte. En principio, las demostraciones fueron realizadas por luchadores extranjeros. Posteriormente, surgieron luchadores mexicanos.

Por otra parte, en la clase burguesa, uno de los deportes de práctica regular fue la equitación, la cual, por su carácter elitista, nunca se popularizó.

La Etapa Consumista en México. Al concluir la guerra de revolución, las academias de boxeo decrecieron en popularidad. Los artículos periodísticos de José Juan Tablada en "El imparcial" referían las academias de la Escuela de minería y del Hospital de terceros como unas criptas o catacumbas por la falta de sol y ventilación. Asimismo, comenzaron a resentir su popularidad cuando surgieron los gimnasios del colegio militar, el Club Olímpico Mexicano y la Academia Metropolitana.

Tras el decaimiento de las academias, el gobierno constitucional otorgó recursos para montar gimnasios de box y patrocinar a quienes desearan entrenar. Entre otras, tales medidas consolidaron la adhesión del pueblo hacia el proyecto revolucionario de nación, basado en un gobierno paternalista. Algunos ejemplos fueron la fundación del Deportivo internacional, y el Club Hacienda. Además, otras organizaciones no lucrativas[44] se involucraron en el apoyo al boxeo. Así, se abrieron varios gimnasios para el entrenamiento de pugilismo y otros deportes.

Durante el período comprendido entre 1920 y la segunda posguerra mundial, se consolidó la nueva generación de gimnasios de pugilismo y deporte. En general, todos los sitios se caracterizaban por ofrecer instalaciones adecuadas, salas llenas de luz, vestidores y regaderas. Además, llegaron del extranjero nuevas herramientas para el entrenamiento. Particularmente, máquinas con sistema de resistencia integrado.

En 1933, el empresario Salvador Lutteroth fundó la Empresa Mundial de Lucha Libre. Su sede principal se estableció en la colonia doctores. En el mismo predio, fue construida la Arena México. Además de ser un centro de espectáculos masivos, albergaba un gimnasio-escuela de luchadores. Posteriormente, la enseñanza de lucha libre trascendió hacia diversos gimnasios destinados a la práctica del boxeo. Esta confluencia pudo deberse, entre otras cosas, a la necesidad de un ring para desempeñar ambas actividades deportivas, además, al uso de aparatos y pesas para musculación que ambas disciplinas requerían. Entonces, fue en el ambiente del box y

[44] La Universidad nacional, el ESIME, y la Young Men´s Christian Asociation (YMCA).

la lucha libre en donde el entrenamiento de musculación con pesas y máquinas se comenzó a practicar en México.

Por otro lado, proliferaron los centros deportivos familiares, cuyo concepto se orientaba hacia la práctica deportiva en un marco de convivencia familiar. Algunos deportivos fueron creados por iniciativa y bajo subsidio gubernamental, otros, fueron fundados por grupos de inmigrantes, tales fueron los casos del Centro Deportivo Israelita o el asturiano. Los demás, fueron creados por la iniciativa privada y su proyección fue hacia las clases media y alta.

En 1952, surgió el primer certamen de fisicoconstructivismo Mr. México. Podría tomarse tal fecha como referencia para ubicar la separación que tuvo el entrenamiento de musculación, del boxeo y la lucha libre. Más tarde, surgieron los gimnasios para la práctica exclusiva de la musculación.

Con el acelerado proceso de urbanización en las principales ciudades y centros industriales del país, se creó una mayor necesidad de lugares para la interacción personal y el esparcimiento dentro de los espacios urbanos (Sánchez, 2004, p.106). Tal situación impulsó la popularidad de algunos espacios alternativos para la convivencia como los deportivos y los gimnasios de musculación, entre otros.

Durante cuatro décadas, el concepto de *gimnasio* ha tenido varias modificaciones y derivaciones. Las transformaciones que sufrió fueron las siguientes: del gimnasio de box y lucha al gimnasio mixto de fisicoconstructivismo o musculación; después, se diversificó, diferenciando a los *gyms* (para uso de las clases media-alta, y alta) de los gimnasios; finalmente, los primeros sirvieron como base para la creación de los Clubes

Fitness. La esencia de tales transformaciones es la orientación de sectores cada vez más amplios de la población urbana hacia nuevos patrones de consumo. Específicamente, los relacionados con el cuidado del cuerpo, el entrenamiento deportivo y la salud.

La proliferación de los clubes deportivos familiares privados fue menor. En general, eran lugares donde las clases medias altas y altas practicaban actividades como el tenis y la natación, entre otras. Regularmente, se celebraban torneos de tenis a nivel interno o interclubes.

Más adelante, el primer concepto de Club Fitness entró al mercado. Presentó una fusión entre el concepto de los gyms y el de los clubes deportivos; además, una amplia oferta de servicios relacionados con el ejercicio y bienestar, de alto costo y, por ende, dirigidos exclusivamente a población adulta de clase social alta (el concepto no es familiar).

Integración de los servicios de entrenamiento deportivo a la acumulación de capital

Cuando aparecieron en México los primeros gimnasios, clubes deportivos familiares y deportivos estatales, se inició el desarrollo de la rama económica de los servicios de entretenimiento deportivo. Para ser usuario de cualquier opción de servicios o lugares pertenecientes a tal rama, era necesario el pago de una mensualidad y/o membresía por el derecho a utilizar las instalaciones (excepto en el caso de los deportivos estatales, que eran gratuitos o de cuota mínima).

En el caso de los gimnasios, el aprendizaje de las técnicas y el uso de instrumentos se lograba mediante una asesoría inicial y básica. No se requería de un seguimiento prolongado. Tal responsabilidad recaía en un trabajador asalariado perteneciente al centro deportivo, su denominación era instructor –aunque para los fines propuestos en este trabajo, se le llamará entrenador de piso.[45] Sus principales funciones eran asesorar a los usuarios en la correcta operación del equipo y prescribir rutinas de ejercicios.

Al margen de los servicios prestados por el entrenador de piso, existía la *asesoría personalizada*. La naturaleza de ésta dependía de factores como: el tutelaje deportivo, la camaradería u otras relaciones sociales sin fines de intercambio mercantil.

Acerca de esto último, es importante precisar que, hasta la década de los años ochenta, la mayoría de usuarios en los gimnasios recibió asesoría en entrenamiento por parte de camaradas o de tutores deportivos, por lo cual la actividad laboral de los entrenadores de piso no tenía bien definidas sus funciones o simplemente era inexistente. Así, los principales asesores fueron los camaradas del gimnasio o los grandes maestros pioneros del fisicoconstructivismo en México,[46] quienes a cambio de reconocimiento y prestigio enseñaban a sus pupilos a entrenar. Y en múltiples casos los encaminaron a la obtención de logros en el ámbito deportivo de competición.

---

[45] Entrenador de piso: Trabajador asalariado que es contratado por la administración de los centros de entretenimiento deportivo. Su principal función es la atención al público en general mediante la asesoría en el uso de aparatos y técnicas de entrenamiento deportivo. Cobra por jornada de trabajo y no por número de servicios realizados. Su responsabilidad es atender a todo el aforo de usuarios del área de entrenamiento durante la jornada de trabajo.

[46] *Testimonios orales*, febrero-diciembre, 2010.

Puede afirmarse que bajo las condiciones descritas, la asesoría de entrenamiento generalmente surgió de las relaciones espontáneas entre sujetos. Por consiguiente, no existía una relación de intercambio monetario entre los asesores deportivos y quienes recibían la enseñanza.

De la asesoría espontánea al entrenamiento personalizado con valor de cambio. Posteriormente, la asesoría personalizada (sin fines mercantiles) se transformó en un servicio con precio, prestado por entrenadores independientes.[47] Tal situación, significó la conversión del tiempo y asesoría espontánea en servicios de entrenamiento con valor de cambio, por cierto, vigente para una sesión.[48]

El "pago por sesión" de entrenamiento requiere de la presencia, ayuda y asesoría de un entrenador durante un periodo –que regularmente es de una hora–. El nombre que recibe ese tipo de servicio es *entrenamiento personalizado.*

Cuando la relación mercantil es directa entre el entrenador y su cliente, la producción del servicio es simple. O sea, el entrenador produce un valor de cambio en forma de servicio para intercambiarlo por el dinero de quien recibe el servicio. Por tanto, durante su primera etapa, los servicios de entrenamiento personalizado se constituyeron como *valores de uso (para el usuario) y de cambio (para el entrenador), producidos de manera simple.*[49]

---

[47] Entrenador independiente: Trabajador que produce servicios de asesoría técnica en el uso de aparatos y técnicas de entrenamiento deportivo. No tiene relación laboral con el centro de entretenimiento deportivo en el cual imparte sus servicios. Trabaja en uno o más centros de entrenamiento, a domicilio o en otros espacios. Cobra por sesión de entrenamiento. Puede atender hasta tres personas a la vez.

[48] Aunque el pago por el servicio fuera semanal, quincenal o mensual, el total del mismo era calculado con base en el número de sesiones realizadas.

[49] Sin producir plusvalía y, en consecuencia, sin valorizar un capital.

Entrenamiento personalizado y producción de plusvalía. Desde 1995, se inició la incursión de grandes capitales en la rama del entretenimiento deportivo. Tal situación implicó su racionalización. Entonces, se implementaron técnicas y criterios industriales en la producción de servicios de entrenamiento deportivo.

En el sector capitalista del entretenimiento deportivo, los servicios de entrenamiento personalizado dejaron de producirse como simples valores de cambio, para tornarse en servicios producidos mediante la forma-mercancía. Esto es, que su producción genera plusvalía y por tanto, valoriza un capital. Así, al deponer su fuerza de trabajo ante una firma capitalista,[50] el obrero-entrenador ya no produce un valor de cambio pagado directamente por el beneficiario, sino que la firma (el capital) cobra el importe correspondiente. Después, paga una proporción del mismo al entrenador en forma de salario a destajo, o sea, pago por sesión impartida (v. Plusvalía absoluta, cap. V, p.138).

Así, en los servicios de entrenamiento deportivo que se producen bajo la forma mercancía, la firma determina unilateralmente la proporción correspondiente al trabajo necesario[51] y al trabajo no pagado (plusvalía[52]).

En resumen, al vender su fuerza de trabajo a las grandes firmas, los entrenadores independientes se convirtieron en obreros asalariados. De tal forma, el proceso

[50] Para tener acceso al mercado de clientes que asistía a los clubes fitness, muchos entrenadores independientes tuvieron que adecuarse a las políticas de producción y venta de servicios impuestas por las firmas. Entre las principales, cubrir una cuota media de producción, no recibir dinero directo de los clientes, y recibir por parte de la firma un pago mensual por las comisiones correspondientes a las sesiones de entrenamiento impartidas durante el mes. Tales comisiones ascendían a un 50%-60% del precio que el cliente pagaba por cada sesión, lo restante, era para la firma. (Testimonios orales, febrero-diciembre, 2010.)

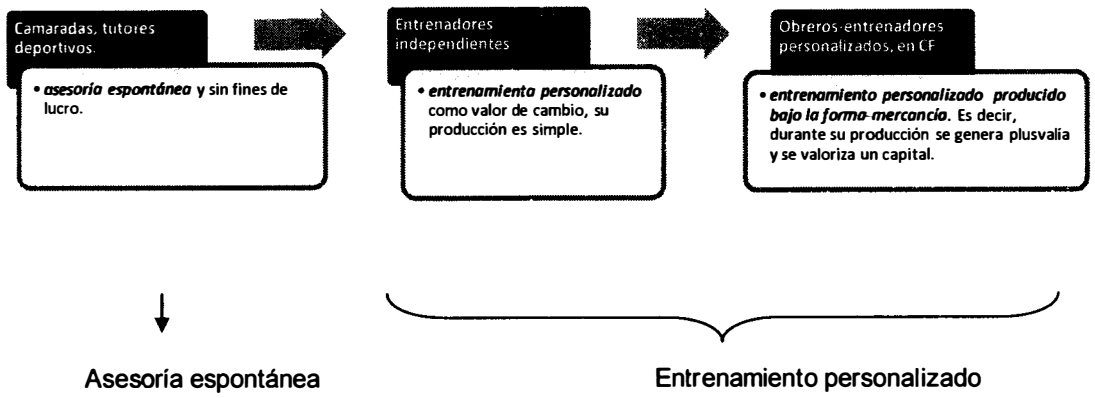
[51] Cantidad de trabajo requerida para reconstituir la fuerza de trabajo, ésta equivale al salario recibido.

[52] Cantidad de trabajo objetivada en el servicio-mercancía, y que no es pagada al entrenador. Se la apropia la firma capitalista.

productivo de servicios de entrenamiento se integró a la producción de plusvalía y valorización del capital.

Figura 4

Evolución histórica y agentes de la producción de servicios de entretenimiento deportivo en la modalidad de "servicios personalizados"



Fuente: testimonios orales de trabajadores y extrabajadores de Clubes Fitness y gimnasios, 2010.

La otra modalidad de servicio, el Entrenamiento de piso. Desde que surgió la rama económica del entretenimiento deportivo, ha existido otra variante de entrenadores asalariados. Su función consiste en prestar servicios de asesoría básica a los usuarios de las instalaciones. En principio se les denominó instructores de pesas y, aunque tal designación no ha caído en desuso, actualmente es más utilizada la de *entrenadores de piso.*

Los entrenadores de piso siempre han vendido su fuerza de trabajo a cambio de un salario por jornada, y nunca produjeron servicios personalizados como valores de cambio a la venta de clientes individuales –al menos no ante los ojos de su patrón–. Cabe enfatizar: lo que han vendido –y venden– es su fuerza de trabajo por jornada y el

comprador directo no es el usuario del servicio, sino un empresario o entidad capitalista (y en el caso de los gimnasios o centros deportivos de nivel Pymes, un pequeño patrón). De tal forma, los servicios de entrenamiento de piso siempre se han producido con un modelo generador de plusvalía, o sea, valorizando un capital, ciertamente, en condiciones de un modo de producción capitalista rudimentario (sin división del trabajo ni procesos racionalizados).

A menudo, en el sector externo a la industria del fitness –gimnasios y deportivos familiares, el nivel de productividad de los entrenadores de piso es bajo. Algunas causas son: la inexistencia de racionalización en el proceso de trabajo y el nulo control de calidad en los servicios. Por consiguiente, la manera en que el patrón extrae plusvalía –o explota al trabajador– es a través de la prolongación de la jornada laboral, salario reducido, o la combinación de ambos,[53] mas no a través de cambios en la organización del trabajo. Tal mecanismo de explotación recibe el nombre de *plusvalía absoluta*.

Por otra parte, en la industria del fitness, la organización racional del trabajo y el uso de tecnología de punta han permitido el desarrollo de una alta productividad en los entrenadores de piso. Es decir, la obtención de una elevada tasa[54] y masa[55] de plusvalía. Por tanto, una mayor valorización del capital.

---

[53] En 1996 el salario promedio semanal de los instructores de piso en los gimnasios era de $250.00 pesos por 48 hrs. semanales de trabajo, divididas en seis días, es decir, $41.60 pesos por jornada. (Testimonios orales, Abril, 2010)

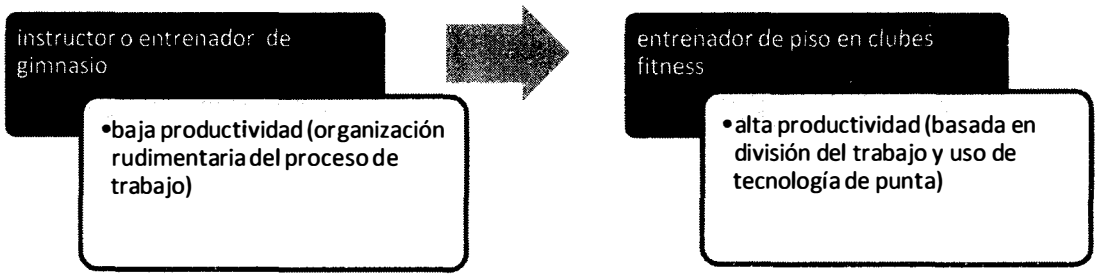
[54] Tasa de plusvalía: la relación entre la plusvalía producida por el capital variable (salario) y el capital variable que la ha producido. También se le llama tasa de explotación del trabajo asalariado o cuota de plusvalía. (Mandel, 1972, p.573). Para su cálculo: Plusvalía/capital variable (salario) o también, trabajo impago/trabajo pagado.

[55] La tasa de plusvalía determina la masa de plusvalía producida individualmente por un obrero, supuesto el valor de su fuerza. Para calcular la masa de plusvalía se multiplica el valor del capital variable (salario) por la tasa de plusvalía.

En el capítulo V (v. Proceso de valorización, p.135-140), se exponen detalladamente los mecanismos por los cuales el capital (materializado en la firma más importante de la rama económica del entretenimiento deportivo) extrae plusvalía (durante el proceso productivo de servicios de entrenamiento deportivo) del trabajo realizado por los dos tipos de obreros-entrenadores: a) de piso, y b) personalizados.

Figura 5

Evolución histórica de la productividad de los servicios de entrenamiento de piso



Fuente: testimonios orales de trabajadores y extrabajadores de Clubes Fitness y gimnasios, 2010

IV

La Industria del Fitness en México

Panorama nacional del entretenimiento deportivo

A mediados de los años noventa la rama económica de los servicios de entretenimiento deportivo se encontraba demasiado fragmentada. En general, se integraba por; clubes de tenis, clubes campestres, clubes deportivos familiares y gimnasios mixtos.

La productividad del trabajo era baja debido a que se carecía de una organización racional del proceso de producción. Algunas causas del subdesarrollo productivo en la rama fueron las siguientes: a) ausencia de grandes inversiones de capital, b) limitada inversión en tecnología, y c) limitada o nula dirección estratégica.

En mil novecientos noventa y cinco un Grupo Empresarial constituido por capital comercial incursionó formalmente en la rama. Presentó una firma bajo la cual creó el concepto denominado Clubes Fitness. Después, fue imitado por alguna empresa que ya operaba en la rama bajo el concepto de club deportivo, la cual también creó una nueva firma adecuada al concepto Fitness. Así pues, a pesar de que ésta última cuenta con un menor capital, actualmente constituye la única competencia significativa para el Grupo Empresarial antes mencionado.

En el presente, tanto la firma líder en la rama como su competencia más próxima, han crecido hasta formar sus respectivos grupos corporativos. Ambas firmas operan cadenas de centros de entretenimiento deportivo (cuarenta y uno, y catorce clubes

respectivamente). El número de usuarios –entre ambas firmas– asciende a poco más de cien mil, de los cuales acuden a consumir servicios un promedio de veinticuatro mil cada día (Grupo Martí, 2009, y Sports World, 2010).

A diferencia de sus precedentes, el concepto de Clubes Fitness se distingue por la organización racional del proceso de trabajo y un uso de recursos tecnológicos que, tanto cuantitativa como cualitativamente, es superior. Tales factores permitieron el incremento en la productividad del trabajo realizado por los obreros. Además, la implementación de estrategias de mercadeo propició la creación de un mercado para la venta masificada de servicios y mercancías relacionados con el entrenamiento deportivo.

Industria del fitness ¿por qué llamarle así?

La organización del proceso productivo de servicios en los CF se sustenta en métodos y técnicas de producción industrial (cadena productiva, estandarización para producir en serie y/o en masa, control total de calidad, administración justo a tiempo). También se apoya en la transferencia tecnológica de equipo y maquinaria (medios de producción) proveniente de los EE.UU e Italia. Además tanto el uso de tecnología informática para el control del proceso general de trabajo como el manejo logístico de todas las operaciones, permiten organizar bajo criterios de acción racional todo el proceso de producción de servicios en cada unidad de operación o club.

En suma, si se consideran las características de su proceso productivo (proceso de trabajo y proceso de valorización) y la composición orgánica del capital que les

constituye, las grandes firmas, justificadamente, se han autodenominado "industria del fitness".

El capital de La Firma más representativa de la industria mexicana del fitness

Líneas de negocio. Para comprender el proceso de acumulación y expansión del capital invertido en la industria del fitness, se requiere considerar que la firma líder de la rama pertenece a un Grupo Corporativo Empresarial. La actividad principal de éste es la comercialización de artículos deportivos. Además, desde 1995 incursionó en el sector de los servicios a través de la operación de centros de entretenimiento deportivo a los que denominó Clubes Fitness (CF).

De acuerdo con sus actividades económicas, el capital total del Grupo Empresarial se conforma por dos líneas de negocio: la *comercial*, cuyas principales actividades son la importación y compra-venta de artículos deportivos; y la de los *servicios*, enfocada en la operación de centros de entretenimiento deportivo.

La línea de servicios sirve como punto de venta para las mercancías de la línea comercial. También le compra mercancías que utiliza como medios de producción (herramientas y máquinas para hacer ejercicio). Así, la línea de servicios, además de promover a la comercial, es su cliente mediante la venta inter-líneas. No obstante, los CF no son el principal canal de circulación de las mercancías. Éste corresponde a las tiendas deportivas especializadas abiertas al público, las cuales también pertenecen al Grupo Empresarial (GE).

Esferas de acción. En correspondencia con las líneas de negocio del GE hegemónico en la industria del fitness, las esferas económicas a las que éste se remite son la de distribución y de los servicios. Luego, entonces, las funciones principales que realiza dentro del ciclo de producción y distribución-consumo social son; 1) garantizar la distribución y venta de las mercancías provenientes de los sectores I[56] y II[57](realización de la plusvalía) y así acelerar la rotación de capital circulante, y 2) la inversión de capitales excedentes en la línea de los servicios.

Esfera de la distribución: reparto de plusvalía, y rotación de capital circulante. Al respecto de la distribución, el GE es cliente y –valga la redundancia– distribuidor autorizado de varios corporativos internacionales que producen sistemas de entrenamiento deportivo con tecnología de punta. Del mismo modo ocurre con las transnacionales que producen ropa y accesorios deportivos. Así, localmente, las tiendas deportivas que pertenecen al GE referido constituyen el principal canal de distribución para una considerable cantidad de mercancías estrechamente relacionadas con la práctica deportiva.

Los gastos de distribución y ventas (que corren a cargo del GE) añaden valor a las mercancías previamente producidas, tal valor determina el precio para los últimos consumidores. Hasta el momento de la venta a éstos, después de la distribución,

[56] Sector I: las ramas de la producción capitalista que producen los medios de producción (materias primas, energía, maquinaria, herramientas y edificios)(Mandel, 1972, p. 573). En este caso, distribución y venta de equipo y maquinaria de entrenamiento para uso casero, y para uso comercial.

[57] Sector II: las ramas de la producción capitalista que producen los medios de consumo (bienes de consumo), que reconstituyen la fuerza de trabajo de los productores directos y son el sustento material de vida de los capitalistas y sus allegados. (Mandel, 1972, p.573). En este caso, traducimos la definición anterior a mercancías destinadas a la práctica deportiva y al estilo de vida "fitness" (ropa, calzado y accesorios deportivos, complementos y suplementos nutricionales, entre otros).

puede decirse que el capital comercial participa en el reparto de la plusvalía que fue durante la producción de las mercancías (y materializada en éstas).

En cuanto a lo que se denomina "realización de la plusvalía", la cual denota la venta de las mercancías producidas –y vendidas no necesariamente al consumidor final–, la exposición de Mandel (1985, p.252) resulta bastante clara.

> En el momento en que se ha concluido la producción de las mercancías, el capitalista industrial posee ya la plusvalía producida por sus obreros. Pero esta plusvalía existe en una forma particular; está todavía cristalizada en mercancías, como lo está, por otra parte, el capital adelantado por el industrial. Mientras conserven esta forma de existencia, el capitalista no puede ni reconstituir ese capital ni apropiarse de la plusvalía. Debe transformarlos en dinero. La realización de la plusvalía es aquí la venta de las mercancías producidas; el industrial no trabaja para clientes precisos (salvo cuando ejecuta encargos para "últimos consumidores"), trabaja para un mercado anónimo (Mandel, 1985, p.252).

Así pues, las operaciones de distribución y venta son *fundamentales* para el proceso de reproducción del capital. No obstante, por su función –que *no* es producir las mercancías citadas– pueden considerarse improductivas (Mandel, 1972), y de la misma forma, el trabajo asociado con aquéllas[58]. Por tanto, *con la venta consumada al cliente final* es como el GE –a través de su línea comercial– participa en el reparto general de la plusvalía incorporada en las mercancías de uso deportivo (durante su producción), más no la produce.

Asimismo, al distribuir y vender, reduce el tiempo de circulación de las mercancías y aumenta el número de ciclos de producción-consumo al año, lo cual favorece a los industriales (sector I y II) con el aumento de la masa y tasa anuales de plusvalía. Dicho

[58] Sin embargo, la organización formal de este "trabajo improductivo" se circunscribe al régimen salarial y, por tanto, a la compra-venta de fuerza de trabajo. Así, tanto los servicios como las actividades producidas por este tipo de actividad laboral se generan mediante la forma-mercancía.

de otra forma, al asegurar la venta de mercancías, la línea comercial acelera la rotación de capital circulante que permite al sector industrial la reinversión de capital destinado a materias primas y, así, asegurar la continuidad del proceso productivo.

Esfera de los servicios e inversión del capital excedente. La línea comercial del GE ha logrado consolidarse como la más fuerte en el mercado. Con sus ascendentes tasas tanto de acumulación como de ganancia ha concentrado capital a expensas de competidores medianos y pequeños. Tal crecimiento económico del GE en la esfera de la distribución[59], le ha conducido a generar capital excedente, el cual al reinvertirse en la misma esfera ya no generaría la tasa de ganancia esperada $\left(\frac{\text{plusvalía}}{\text{capital constante} + \text{capital variable (salarios)}}\right)$. Por consiguiente, para movilizarlo y evitar que se transforme en capital ocioso, lo ha invertido en la esfera económica de los servicios.

Hasta 1995, la baja productividad en la rama económica del deportivo se debió a la ausencia de grandes inversiones de capital. Por ello, la incursión que el GE realizó en tal mercado le proporcionó ganancias extraordinarias. La creciente transferencia de plusvalía por parte de los competidores menos fuertes ha derivado en una concentración de capital. De continuar tal tendencia, existe la posibilidad de que el capital total invertido en la rama se centralice –con la firma del GE como centro de decisiones.

Actualmente la línea más rentable del GE es la comercial o de distribución y, mientras siga participando en excedentes (provenientes del sector I y II) canalizables a la línea

[59] Tal crecimiento en la esfera de la distribución es consecuencia del crecimiento de los sectores I y II, donde se producen las mercancías que aquél distribuye.

de los servicios (CF), ésta última seguirá en crecimiento. La cual tendrá como función principal el servir como punto de inversión para evitar que los excedentes de la línea comercial se transformen en capitales ociosos.

Los costos de construcción y mantenimiento de las operaciones en los clubes exceden los correspondientes a las tiendas de la línea comercial.[60]Pese a la organización racional del trabajo, la productividad de los servicios organizados de modo industrial no es la misma que la de los sectores I y II de la economía, por tanto, la baja productividad de los servicios provoca que la diferencia entre los ingresos y los gastos de operación-mantenimiento de los clubes genere una masa de plusvalía que no es proporcional al monto inversión de capital que los sostiene.

Cuadro 3

Porcentaje de ingresos correspondiente a cada línea de negocio del Grupo Empresarial, 2003,2009.

LÍNEA DE NEGOCIO	PARTICIPACIÓN EN INGRESOS TOTALES %	
	2003	*2009*
Distribución	80	63
Servicios	20	37
TOTAL	100	100

Fuente: reportes anuales de información financiera de Grupo Empresarial que opera la cadena más grande de Clubes Fitness en México, 2003,2009.

En el cuadro tres, la creciente contribución en ingresos por parte de la línea de servicios (CF) no necesariamente equivale a más ganancias aportadas por los mismos.

[60] En 1998 para la apertura del tercer club de la firma la inversión inicial fue de tres millones de dólares, a los seis meses de abierto el club, ya se abría un cuarto. (Testimonios orales, febrero-diciembre, 2010)

Esto se debe a que en los ingresos totales no se reflejan las ganancias netas, especialmente porque los gastos de operación de los clubes son muy elevados.

Del excedente que proviene de la línea comercial se invierte una parte en la línea de servicios, y la velocidad en el crecimiento de esta última (expresada en el aumento de capital invertido en la apertura de nuevos clubes) se observa en la elevada tasa de crecimiento de la línea correspondiente a clubes,[61] lo cual es reflejo de la creciente inversión de los excedentes mencionados.

La producción de excedentes por parte de la línea comercial se debe a la reciente masificación en el consumo de ropa, accesorios y calzados deportivos *de marca*. Tales prácticas de consumo no implican un aumento en el valor de los salarios y menos en las condiciones de vida de la población, lo que reflejan es una fórmula para mermar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia:

CONSUMO MASIFICADO= publicidad + obsolescencia programada+ crédito al consumo.

Tal fórmula es aplicable a todos los bienes de consumo duradero. En este caso, a todas las mercancías deportivas que son consumidas a nivel masivo[62]tanto por practicantes como por aficionados que no realizan ninguna actividad deportiva, pero compran una marca. Cabe resaltar la importancia del crédito al consumo como detonador de las ventas. Al concluir el pago de los plazos las mercancías ya están listas para desecharse, o, aunque sean utilizables, el nuevo modelo las ubica en la categoría de *obsoletas.*

[61] La tasa de crecimiento de clubes correspondiente al período de 2003-2009 fue del 225%.
[62] La firma líder declaró que su mercado objetivo en este país se constituía por 40, 000,000 de habitantes. (refiriéndose a ventas y servicios). (Grupo Martí, 2009)

En resumen, la elevada tasa de acumulación que presenta el GE se debe a la línea comercial, la cual se relaciona directamente con los sectores I y II. El crecimiento del apéndice línea de servicios (clubes), es una distribución de los excedentes obtenidos por la línea comercial, útil para invertir capital ocioso y fomentar patrones de consumo.

Primera etapa, ganancias extraordinarias y acumulación de capital

Por medio de los Clubes Fitness fue como el capitalismo irrumpió en el mercado del entretenimiento deportivo. Tanto los excedentes de la línea comercial como las ganancias extraordinarias[63] permitieron un crecimiento constante de la firma líder en la rama. Así, durante los primeros ocho años de operaciones se abrieron nueve clubes en el área metropolitana. Luego, en 2003, se reinició el proceso de expansión ahora hacia el interior de la república mediante la apertura de tres clubes en diversos Estados.

Desde que se inició el funcionamiento de los CF la transferencia de usuarios desde las pequeñas y medianas empresas que constituían la competencia fue acelerada. Por consiguiente, la mayoría de éstas tuvo que reducir costos de operación, disminuir el precio de sus servicios o seguir operando con una tasa de ganancia en continuo descenso.

Así pues, la competencia desigual fue protagonizada por los CF en oposición al grupo constituido por los gimnasios, clubes de tenis, centros deportivos familiares, campestres y homólogos, cuyo mercado se constituía por grupos sociales de altos ingresos económicos. En ambas partes, las cuotas medias por membresía y servicios eran altas. De tal forma, la diferencia entre el líder del mercado y los demás no fue en

[63] Ganancias extraordinarias: todas las ganancias superiores a la tasa social media de ganancia (Mandel, 1979).

el precio de los servicios sino en la capacidad productiva, calidad y variedad de los mismos, además de la venta de marca.

Paulatinamente, la incursión capitalista en la rama propició el debilitamiento y/o eliminación de firmas más pequeñas y débiles que hasta antes de 1995 cubrieron las necesidades del mercado al que se dirigía la oferta de servicios. Y a través de la transferencia de plusvalía por parte de las firmas pequeñas y medianas se dio un proceso de concentración de capital.

Para concluir, durante los primeros ocho años de la industria del fitness en México, la firma dominante generó ganancias extraordinarias que se reflejaron en su acumulación acelerada y en la tasa de ganancia. No obstante, se debe considerar que gran parte del crecimiento se debió a los excedentes generados por la línea comercial (también en auge y aumento), sin los cuales no se hubiera dado.

Además, en su primera expansión –desde la esfera comercial hacia la de los servicios– la acumulación de capital tendió a ser en forma de Clubes Fitness (unidades de operación) dirigidos a los grupos sociales de ingresos económicos altos. Posteriormente, la elevada tasa de acumulación y por tanto, el crecimiento de la composición orgánica del capital, motivaron su expansión hacia otros mercados, tal situación es comprensible ya que de no hacerlo, probablemente, el GE hubiera presentado una sobreacumulación (capital no reinvertible debido a la tasa de ganancia que aporta, la cual es menor a la esperada por los capitalistas).

Cuadro 4

Crecimiento en el número de unidades de operación, 1998-2003.

Año	# unidades de operación	Tasa de reproducción/año %	Ventas anuales (en millones de pesos)
1998	47	*	820
1999	48	2.1	992
2000	61	27.1	1,192
2001	70	14.8	1,467
2002	80	14.3	1,570
2003	88 (12 clubes y 76 tiendas)	10.0	1,663

Fuente: reporte anual de información financiera de Grupo Empresarial que opera la cadena más grande de Clubes Fitness en México, 2003.
*no se contó con información previa para poder procesar el dato.
La tasa de reproducción de los clubes fue del 600% entre 1998 y 2003.
La tasa de reproducción de las tiendas fue del 160% en el mismo periodo.

Segunda etapa, expansión y consolidación.

Esta etapa se caracteriza por la expansión del capital de la industria del fitness hacia otros mercados, a saber: a) otros estados de la república y b) grupos sociales de ingresos medios y medios bajos.

Por un lado, en la línea comercial (tiendas), desde el año de 1998 se incursionó en otros mercados, y por el otro, en la línea de servicios (CF) hasta el 2003 se inició la expansión hacia diversos centros urbanos del país, teniendo como población objetivo al sector social de altos ingresos económicos. Posteriormente, y hasta el presente, mediante la apertura de clubes con bajo costo de inversión, y, a su vez, menor precio en la oferta de servicios, la industria del fitness se extiende hacia consumidores con ingresos económicos medios y medios bajos.

Tanto la expansión hacia el interior de la república como la captación de consumidores con nivel económico medio, reactivaron el proceso de concentración de capital en la rama a favor de la firma líder. En el segundo caso, fue a expensas de muchos pequeños y medianos gimnasios ubicados en la proximidad de los Clubes Fitness de *bajo perfil* (menor costo de inversión, y disminución del precio y calidad en los servicios).

Si se considera que el precio mensual por acceder a las instalaciones de un CF de bajo perfil equivale a casi el treinta por ciento del salario promedio mensual a nivel nacional (STPS, 2009), podrá observarse que pese a la mayor austeridad del concepto, la cuota –de aproximadamente mil quinientos pesos mensuales (testimonios orales, 2010) –, no resulta asequible para una gran mayoría de la población. Sin embargo, la *venta de marca* y el *crédito al consumo* han sido herramientas eficientes para atraer consumidores. Crédito para consumir una marca plus y consumir una marca plus para ostentar la pertenencia a un estrato social.

Así, mediante la publicidad y el crédito al consumo, es como se fomenta la integración de nuevos consumidores a la práctica deportiva constituida como compendio de servicios con valor de cambio que, además, valorizan un capital cada vez más concentrado.

Alternamente, durante esta etapa (2003-2011), ha sido cuando la competencia más próxima a la firma líder presentó también un proceso de crecimiento y expansión. Se abrieron varios CF con ubicación relativamente cercana a sus homólogos y con infraestructura y oferta de servicios muy similar. Además, también han incursionado en

el mercado de los sectores sociales medios. Tal situación ha acentuado la concentración de capital en ambas firmas, aunque por la superioridad de su composición orgánica total y por su consolidación en diversos mercados, la firma líder supera considerablemente a su competidor más próximo.

Por otro lado, las dos firmas representantes de la industria del fitness cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores. Asimismo, el GE al que pertenece la firma líder ocupó el lugar doscientos cincuenta y tres en la lista de las quinientas empresas más importantes de México en el año dos mil diez (CNN, 2010). Además, separada del GE, la firma ocupa el lugar cuatrocientos dos en la misma lista.

Recientemente, uno de los once billonarios de México que aparecen en la lista de los hombres más ricos del mundo (Forbes, 2010), se convirtió en socio mayoritario del Grupo Empresarial, por tanto, él es quien tiene el control corporativo. De tal forma, se ha presentado un proceso de centralización de capital que consiste en la fusión de diferentes capitales bajo un mando común.[64]

Cabe mencionar que al margen de las dos cadenas principales han surgido otras firmas de Clubes Fitness con menor presencia en el mercado. Éstas no cuentan con una composición orgánica tan vasta ni con un proceso de producción tan racionalizado, sin embargo, superan considerablemente a las Pymes que no pertenecen al sector industrial de la rama y también concentran capital a expensas de éstas.

[64] El empresario mencionado es accionista mayoritario en diversos grupos empresariales de los diferentes sectores económicos, asimismo, sobresale su participación y control de grupos empresariales integrados por capital financiero.

Así pues, a través de la concentración de capital en las grandes firmas que constituyen la industria del fitness, se debilitará cada vez más el sector no industrializado de la rama del entretenimiento deportivo, y, tal vez, desaparecerá a mediano plazo. Una de las razones para afirmar lo anterior es la actual proliferación de los CF de bajo perfil, a su vez respaldados por la publicidad, venta de marca y facilidades de pago a través del crédito al consumo que, para colmo, es otorgado por capital financiero que se encuentra centralizado bajo la misma dirección que el principal capital invertido en la industria del fitness.

Asimismo, si los capitales en la industria del fitness obedecen la tendencia a concentrarse en las dos firmas principales, la mayor competitividad de sus precios con relación a los servicios e instalaciones que éstas ofrecen propiciará la transferencia de plusvalía por parte de las firmas más pequeñas de CF. Finalmente, puede llegarse a presentar una centralización de todo el capital invertido en la rama del entretenimiento deportivo, o al menos un duopolio.

Cuadro 5

Crecimiento en el número de unidades de operación, 2005-2009.

Año	# unidades de operación (clubes y tiendas)	Tasa de reproducción/año %	Ventas anuales (en millones de pesos)
2005	113	28.4*	2,724
2006	134	18.6	3,144
2007	148	10.4	3,470
2008	158	6.8	3,726
2009	168	6.3	3,800

Fuente: reporte anual de información financiera de Grupo Empresarial que opera la cadena más grande de Clubes Fitness en México, 2003.
*no se contó con información del año previo para poder procesar el dato, el número mostrado revela la tasa de reproducción de capital en un período correspondiente a dos años. Si arbitrariamente se dividiera la cantidad entre dos (correspondiente a los dos años transcurridos), la tasa aproximada por año es de14.2%.

V

Fábrica de cuerpos

> Mejorar la calidad de vida de sus socios a través de un esfuerzo sincero por su bienestar y su salud, ofreciendo un excelente servicio personalizado con técnicas y disciplinas de vanguardia
>
> Misión de La Firma

En principio, en el presente capítulo se describe de manera general la estructura organizacional de las unidades de operación denominadas Clubes Fitness. El objetivo es ubicar y contextualizar al departamento de Acondicionamiento Físico. Posteriormente, en dos apartados se describen los elementos básicos del proceso de producción en tal departamento, esto es: 1) el análisis del proceso de trabajo, y 2) la exposición del proceso de valorización de capital.

La información fue recopilada mediante notas de campo durante diversos recorridos de observación realizados en seis CF pertenecientes a las dos firmas con mayor presencia en el mercado mexicano. Además, fue complementada con testimonios orales de obreros-entrenadores y también con la consulta a los sitios web correspondientes.

La estandarización del proceso de producción de servicios es característica en ambas firmas, por tanto, el análisis de la información puede extenderse hacia todas las unidades de operación que pertenecen a ambas cadenas de clubes.

¿Qué se hace y qué se vende en los Clubes Fitness?

La actividad económica que reportan oficialmente los CF es el entretenimiento deportivo. Éste se conforma por dos actividades principales, a saber: a) oferta de servicios relacionados con la práctica del entrenamiento deportivo y b) venta de mercancías relacionadas con la misma.

En los CF la oferta general de servicios y mercancías se divide en cuatro géneros (v. cuadro 6, p.125), cada uno con oferta de servicios y mercancías correspondientes a su rubro: 1) entrenamiento deportivo, 2) alimentación y nutrición, 3) terapia antiestrés y tratamientos corporales y 4) otros (peluquería, guardería, vestidores).

Cuadro 6

Géneros de servicios-mercancías y lugar de oferta

Género	Servicios ofrecidos	Mercancías ofrecidas	Lugar
Entrenamiento deportivo	• Uso de maquinaria y equipo de entrenamiento • Entrenamientos de piso • Entrenamientos personalizados* • Evaluación trimestral de cualidades físicas • Clases colectivas • Asesoría nutricional*	ninguna	Departamento de acondicionamiento físico
		Accesorios, ropa y calzado deportivos	Tienda del club
Alimentación	• Servicios de alimentación*	Alimentos y bebidas	Restaurante-cafetería del club
Terapia antiestrés y tratamientos corporales	• Masajes y tratamientos corporales*	Cremas y tratamientos corporales	Clínica SPA
Otros	• Cuidado y organización de actividades lúdicas para menores de catorce años	ninguna	Guarderia
	• Cortes de cabello*	Tratamientos para el cabello	Peluquería
	• Guarda ropa, toallas, vapor y duchas	ninguna	Vestidores

*Los servicios marcados tienen un costo adicional al pago de la membresía y cuota mensual.

Fuente: Recorrido de observación en Club Fitness, Marzo, 2010

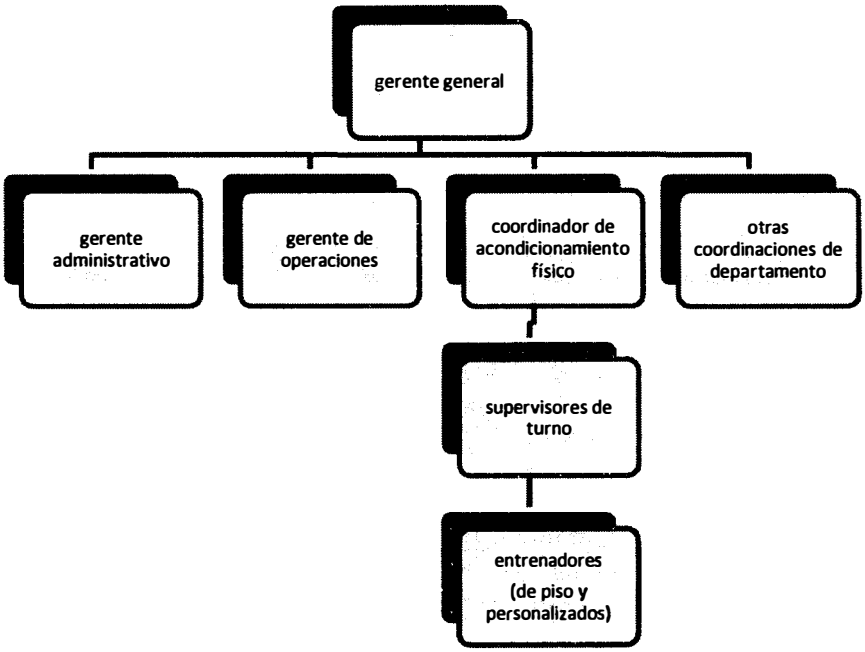
Estructura organizacional de la empresa

La diversidad de servicios y mercancías ofrecidos en los CF se sustenta en la división del trabajo por departamentos. Al mismo tiempo, en cada uno se subdividen las tareas, lo cual implica la existencia de funciones intermedias de supervisión y/o coordinación

dentro de cada departamento. En el de Acondicionamiento Físico (AF), existe un coordinador que asume la dirección de producción. A su vez, en el organigrama general del CF (figura 6) el coordinador de departamento se ubica bajo la dirección de administración de cada club, personificada por el gerente general. Éste es el enlace de las coordinaciones departamentales.

Figura 6

Ubicación del coordinador del departamento de Acondicionamiento Físico en el organigrama del Club Fitness



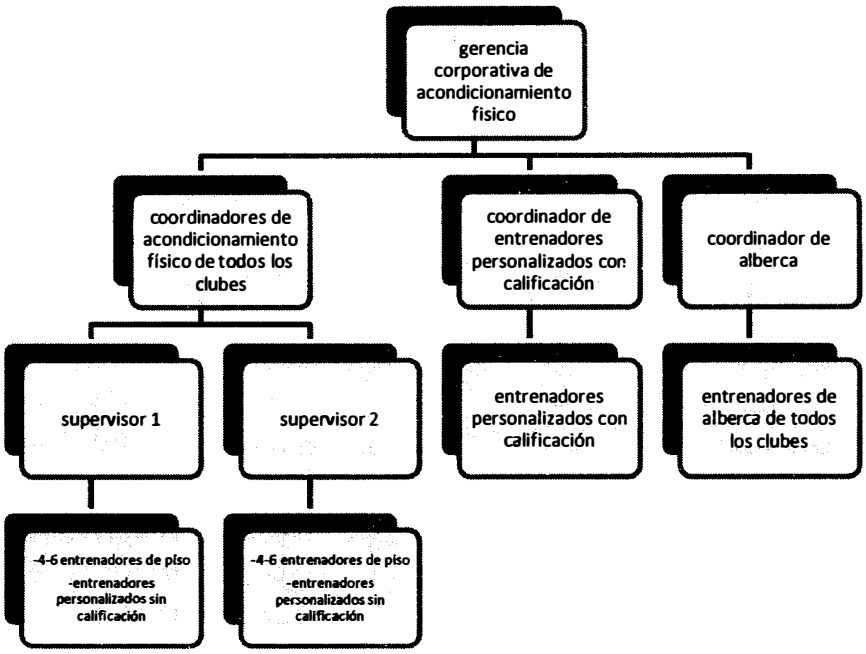
Fuente: Recorrido de observación, Club Fitness, Marzo, 2010.

Por otra parte, la organización jerárquica se extiende hacia el nivel corporativo, es decir, vincula a los coordinadores departamentales de cada club con las respectivas gerencias corporativas especializadas de cada departamento existente. Aquéllas definen los estándares de calidad y las cuotas de productividad en los departamentos

correspondientes de todos los clubes. Entonces, los coordinadores departamentales presentan dos reportes mensuales de actividades, uno al gerente general del club al que pertenece y el otro al gerente corporativo correspondiente a su departamento. Por consiguiente, existe un gerente corporativo de Acondicionamiento físico que recibe y evalúa los reportes de los coordinadores departamentales de todos los clubes.

Figura 7

Organigrama corporativo de los servicios de Acondicionamiento Físico en La Firma de Clubes Fitness.



Fuente: Testimonios orales de trabajadores y extrabajadores de La Firma líder en la industria del Fitness, 2010.

Producción de servicios en el departamento de Acondicionamiento Físico.

En este departamento se ubica la mayoría de los elementos requeridos para la práctica deportiva. Casi en su totalidad, los clientes asisten al club con el objetivo de utilizar sus

servicios e instalaciones, por tanto, es en donde se reportan más ventas mensuales, particularmente, de sesiones personalizadas de entrenamiento. La alta demanda exige una eficaz organización para producir servicios suficientes en calidad y cantidad.

Para analizar el proceso productivo de servicios en el departamento, es imprescindible hacerlo desde dos perspectivas complementarias, a saber: la fenoménica, expresada en el *proceso de trabajo*, y la esencial, o sea, el proceso subyacente de valorización.

Proceso de trabajo

En el departamento de AF existen dos tipos principales de servicios: a) de piso y b) personalizados. Debido a esto, su configuración socio-técnica[65] presenta cierta convergencia o hibridación[66] (De la Garza, 2006, p.25) de características correspondientes a diversos modelos productivos.

Los servicios de piso no tienen costo adicional al pago mensual de acceso al club y son impartidos por obreros-entrenadores con calificación mínima, a los cuales se les denomina *monitores*. La organización del trabajo que éstos realizan tiende a ser rígida, incluso presenta características afines al modelo taylorista.[67] Por otro lado, los servicios personalizados tienen un precio adicional por sesión y son efectuados por obreros-

[65] Configuración socio-técnica de los procesos productivos: disposición o arreglo (que puede ser variable) de factores tales como la tecnología, organización y gestión de la mano de obra, relaciones laborales, perfil de la fuerza de trabajo y culturas del trabajo. (De la Garza, 2006, p.27)
[66] La hibridación es una combinatoria de modelos productivos.
[67] Parcialización del trabajo, separación entre concepción y ejecución, reglamentación estricta de las tareas, del método de trabajo, del uso de las herramientas y de la intervención del obrero en el proceso productivo (De la Garza, 2006, p.31)

entrenadores con mayor grado de calificación. En este caso, la organización del trabajo presenta una configuración más apegada a las "nuevas formas de organización".[68]

Además del coordinador –de producción–, existen tres supervisores de piso encargados del control de calidad los servicios producidos y la organización logística de ciertas actividades[69] asignadas por la coordinación departamental. Cada uno supervisa y dirige un equipo de obreros-entrenadores de piso a su cargo durante un turno específico. Tanto los supervisores como sus respectivos equipos de trabajo están distribuidos en tres turnos fijos: matutino, medio y vespertino. Los horarios de servicio en el departamento son: de lunes a viernes 6:00-23:00 hrs., y fines de semana de 8:00-18:00 hrs. A excepción del primero de enero, no hay días de asueto.

Las tareas principales de los supervisores de piso son la verificación y el control de calidad en los servicios producidos por los obreros-entrenadores de piso. Esto mediante la vigilancia permanente de tiempos y movimientos. También, se encargan de llevar el conteo y registro de las sesiones de entrenamiento personalizado que los obreros-entrenadores calificados realizan durante el turno correspondiente.

En el siguiente apartado se describe el proceso de trabajo que realizan los obreros-entrenadores de piso. Separadamente, y en un segundo momento, se aborda el caso de los obreros-entrenadores calificados.

---

[68] Delegación de la capacidad de decisión en los trabajadores y, por tanto, la autosupervisión y el autocontrol en las tareas de mantenimiento y control de calidad, entre otras características (De la Garza, p. 34).

[69] Elaboración del reporte mensual de la cuota de producción de entrenamientos personalizados, planeación de actividades, cronogramas, reclutamiento de personal (fase de entrevistas), entre otras.

Manufactura del entrenamiento de piso. Según Mandel (1985, p.155), la manufactura es la reunión, bajo un solo techo, de obreros que trabajan con medios de producción puestos a su disposición y con materias primas que se les adelantan. Pero en vez de ser pagados con el valor total del producto terminado, del que se deduce el valor de la materia prima adelantada y el precio de alquiler de los instrumentos de trabajo, se abandona la ficción de la venta del producto terminado al empresario. El obrero únicamente cobra un simple salario.

Una situación análoga ha ocurrido en la industria del fitness, ya que se agrupa a varios entrenadores –en un mismo espacio, momento y con medios de producción a mano– para realizar fragmentos de una tarea compartida: *producir* servicios de piso para uno o más clientes. Además, el pago a los obreros-entrenadores de piso no es por número de servicios realizados sino por jornada de trabajo. La división del trabajo es complementada con tecnología de punta que incrementa la productividad de cada obrero-entrenador durante la etapa que le es asignada en el proceso de trabajo. Así, mediante el apoyo de numerosas máquinas de uso manual y semiautomatizadas, cada trabajador tiene la posibilidad de atender a un número mayor de clientes a la vez, de tal forma sus tareas se reducen a la supervisión de usuarios (los guía en su entrenamiento) y programación de máquinas.

Mediante un recorrido preestablecido por la rutina de ejercicios prescrita, los usuarios transitan a través las distintas zonas del departamento de AF. En cada una son recibidos por el obrero-entrenador a cargo de producir la correspondiente etapa o fase del servicio de entrenamiento. Al terminar el recorrido, cada cliente ha sido atendido por todos los obreros-entrenadores de piso que se encuentran en turno. De tal forma,

la producción de servicios de piso se divide en cuatro etapas que enseguida describiremos.

I. *Evaluación morfofuncional* del cliente y prescripción de un programa estandarizado de entrenamiento de acuerdo con el resultado de la evaluación. Es la única etapa que se efectúa trimestralmente. Se realiza en la zona 1, ubicada en el cubículo destinado para tal evaluación.
II. *Asesoría general* al cliente en el uso y programación de las máquinas para ejercicio cardiovascular. Se realiza en la zona 1, ubicada en el área de máquinas cardiovasculares.
III. *Asesoría general y canalización* del cliente hacia las diferentes zonas correspondientes a la rutina de entrenamiento (en función de la secuencia prescrita). En cada zona hay un obrero de piso a cargo que le atiende, asesora y canaliza hacia la siguiente fase de la rutina de ejercicios. Se realiza en las zonas 2 y 3 (circuitos de máquinas con peso integrado y área de pesos libres, respectivamente).
IV. *Control de calidad*, se lleva a cabo mediante la evaluación ocular realizada por el supervisor de turno, entrevista directa con los clientes y recepción de quejas. Se realiza en todas las zonas.

Las etapas II, III y IV son ejecutadas en cada sesión de entrenamiento; asimismo, los obreros-entrenadores recomiendan a los usuarios asistir cuando menos a tres sesiones semanales. En la práctica la frecuencia de las sesiones es muy variable entre individuos. Enseguida, en el cuadro cinco, se describen las funciones específicas de los obreros de piso en cada etapa del proceso de producción de servicios de entrenamiento.

Cuadro 7

Descripción general de actividades por puesto, servicios de piso.

(Departamento de Acondicionamiento Físico)

Puesto	Actividades	Jornada formal
Coordinador de departamento	• Diseñar estrategias de producción. • Diseñar rol de tumos. • Reclutamiento y selección de personal. • Evaluación y seguimiento de la productividad en el departamento. • Entregar reportes de productividad a la gerencia corporativa.	Cuarenta y ocho horas semanales*.
Supervisor de tumo	• Evaluar el desempeño general de los obreros-entrenadores a su cargo. • Verificar la calidad y cumplimiento de los estándares de servicio en el departamento. • Resolver y reportar eventualidades durante el turno. • Entregar el tumo a su relevo. • Supervisión, conteo y registro del número total de sesiones personalizadas impartidas durante su turno. • Entregar reporte mensual o quincenal de comisión delegada por el coordinador.	Treinta y dos y media horas semanales*.
Obrero-entrenador de piso	• Saludar y ofrecer servicios a los clientes que ingresen a la zona a su cargo • Dar seguimiento a la fase correspondiente de la rutina de los clientes • Mostrar a los clientes la técnica para utilizar las máquinas • Verificar constantemente la ejecución de los ejercicios • Canalizar personalmente a los clientes hacia la siguiente fase y zona • Verificar el mantenimiento del equipo • Verificar la limpieza de la zona • Reportar incidencias • Entregar la zona recogida al turno de relevo	Treinta y seis horas semanales.
Técnicos de evaluación morfo-funcional	• Realizar las evaluaciones programadas en agenda. • En caso de no tener cita programada, apoyar el trabajo de los entrenadores de piso en alguna de las zonas • Proporcionar bandas de monitor cardiaco a los socios que lo soliciten • Llevar el registro de las bandas de monitor cardiaco prestadas • Entregar a su relevo de turno el equipo en orden y las bandas de monitor cardiaco completas • Manejo del botiquín y medidas de primeros auxilios	Cuarenta y ocho horas semanales.

* En estos casos es preciso considerar la adición de horas extra –no estipuladas en el contrato ni remuneradas–. Durante los testimonios orales (2010) fue manifestada una considerable discrepancia entre la jornada real y la jornada formal.

Fuente: Testimonios orales de trabajadores y extrabajadores de La Firma líder en industria del fitness, 2010.

Cuadro 8

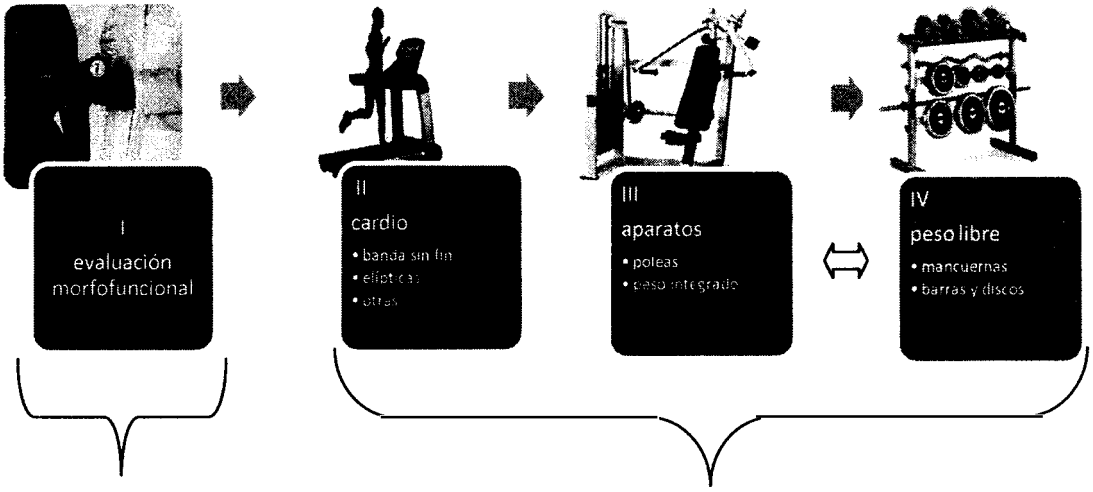
Etapas del proceso de trabajo (resumen)

Etapa del proceso laboral	Qué se hace	Con qué se hace	Cór
I Evaluación morfofuncional	Evaluación de cualidades físicas y signación de rutina para ejercitar el cuerpo.	Bicicleta ergométrica, plicómetro, báscula, escala de flexibilidad, somatoscopio, baumanómetro y computadora. monitor de frecuencia cardiaca, tarjetones de rutinas para entrenamiento	Se aplica una ba base en el result programa de ent
II Asesoría general en cardio	Se inicia la guía del entrenamiento deportivo del cliente, específicamente, con entrenamiento cardiovascular.	Lista de espera y máquinas semiautomatizadas programables para entrenamiento cardiovascular.	Se recibe al clien para programar cardiovasculares rutina prescrita o
III Asesoría general y canalización	Asesoría técnica en el uso de máquinas con peso integrado y pesos libres.	Máquinas de peso integrado y pesos libres	Se recibe al clier rutina de ejercici canaliza
IV Control de calidad	Supervisión del desempeño de los obreros-entrenadores de piso, control d tiempos y movimientos. Verificación de estándares en el servicio.	Supervisión ocular y por radio. Entrevistas con los usuarios.	Supervisión ocul con usuarios.

Fuente: Notas de campo y testimonios orales de extrabajadores y trabajadores activos de la La Firma líder en la industria del

Figura 9

Flujo de las etapas del proceso laboral a través de las zonas que constituyen el departamento de acondicionamiento físico (AF)



El cliente transita por esta zona una vez c/tres meses.

El cliente transita por estas zonas cada ocasión que acude al departamento de AF (dos, tres o más veces por semana)

*Obsérvese que existe una retroalimentación entre las zonas tres y cuatro. El motivo es que algunas rutinas de ejercicios suelen estar estructuradas de un modo en que las fases correspondientes a cada zona pueden alternarse.
Fuente: Testimonios orales de trabajadores y extrabajadores de La Firma líder en la industria del Fitness, 2010.

Servicios de entrenamiento personalizado. El proceso laboral de los servicios personalizados es efectuado por un mismo obrero-entrenador durante todas las etapas (II-IV). Los trabajadores de esta línea de servicios tienen la libertad de diseñar el contenido de los mismos y el modo de realizarlos. Es preciso que posean habilidades para la venta y promoción de sí mismos, y de los servicios que imparten. Además, requieren de capacidad para retener a sus clientes, de lo contrario, no perciben salario.

Existe una cuota mínima de producción mensual de servicios personalizados. De no alcanzarla, el obrero-entrenador recibe una amonestación por parte del coordinador, si la situación persiste es despedido de la empresa. Los márgenes de comisión por hora impartida son en función de la productividad individual, por ejemplo, un obrero que cubre la cuota promedio mensual recibe aproximadamente el 50% del importe total cobrado a los clientes que consumieron sus servicios. Asimismo, si un obrero excede la cuota promedio mensual puede llegar a recibir una comisión de hasta el 65% del importe mencionado.

Las principales exigencias de trabajo en los servicios personalizados son: la cuota de producción y la supervisión constante. Esta última es realizada por el supervisor de turno, quien verifica la concordancia entre el número de horas de servicio registradas en la bitácora y el número de horas reales que el obrero imparte durante el turno correspondiente.

Proceso de valorización

En principio es necesario considerar al trabajo como la propiedad universal de todos los bienes que produce. Cuando con base en su diferenciación, éstos son intercambiables entre sí, son bienes con valor de cambio. Cada uno contiene una cantidad de trabajo que determinará cuantitativamente sus condiciones de intercambio. Así, en una sociedad basada en el intercambio de bienes, el trabajo puede ser despojado de sus distinciones cualitativas y conceptualizarse como *fuerza de trabajo* utilizada en la producción bienes (Marcuse, 1979).

Así, pues, el abordaje del proceso de valorización exige concebir el carácter dual del trabajo realizado por los obreros-entrenadores: *a) en su forma concreta*, o sea, como medio que preserva y transfiere valores existentes hacia un nuevo bien (de los medios de producción hacia el servicio de entrenamiento) y *b) en su forma abstracta,* como fuerza de trabajo generadora de un nuevo valor durante la producción de tal servicio bajo la forma-mercancía, la cual es puesta en el mercado de la industria del fitness (ya sea como servicio de piso o personalizado).

Así, la generación de plusvalía es inherente a la producción de servicios con forma-mercancía. Por consiguiente, tanto los servicios de piso como los personalizados –que se producen bajo tal forma–, generan plusvalía para la firma. Al mismo tiempo, las características de cada uno determinan la manera de explotación del trabajo, a saber: *plusvalía relativa* y *plusvalía absoluta* respectivamente.

Plusvalía relativa. De acuerdo con Mandel (1972, p.570), este tipo de plusvalía es obtenido –e incrementado– con la abreviación de la parte de la jornada de trabajo durante la cual el obrero reproduce el equivalente de su salario, sin ninguna reducción general de la jornada de trabajo. Esto a través de un aumento en la productividad del trabajo. Tal es la manera en que se efectúa la explotación de la fuerza de trabajo de los obreros de piso.

Mediante la división del trabajo y el uso eficiente de los medios de producción los servicios de piso son de carácter masivo. El número de clientes atendido por unidad de

tiempo y por obrero es elevado.[70] En otras palabras, la productividad de servicios por trabajador es alta. Considerando el precio de los servicios de piso (incluido en el pago mensual de acceso al club) y el salario del obrero de piso. Este último no corresponde a la cantidad de servicios que produce (con base en el número de clientes que atiende).

Tanto la expansión de la firma como el acicate de la competencia –y diversos conflictos laborales relacionados con despidos injustificados–, han provocado que en la firma líder se adapte el tamaño de la nómina con el objetivo de ahorrar costos, específicamente, a partir de que se inició su segunda etapa de desarrollo en el año 2003 (v. Segunda etapa, expansión y consolidación, cap. IV, p.119). Principalmente, mediante la reducción de salarios y por ende de los costos de operación, se ha buscado incrementar la productividad de los servicios, dicho de otro modo, se pretende producir lo mismo o más, utilizando menos fuerza de trabajo. Tales directrices se han manifestado de la siguiente manera en el departamento de AF

1. Se redujo la nómina de obreros asalariados de piso en todos los clubes.
2. En los clubes pertenecientes al concepto de bajo costo, se manejó el criterio de contratar un obrero de piso por cada 1,500 clientes inscritos.
3. Se separaron las funciones de obreros de piso y obreros a destajo, sólo es posible realizar una de las dos.

---

[70] Por ejemplo, durante la hora pico de usuarios, en uno de los CF visitados, la zona dos (correspondiente a las máquinas cardiovasculares automatizadas) tenía la capacidad para atender a cuarenta clientes a la vez, en este caso, el obrero-entrenador de piso tenía, exclusivamente, la función de asignar turnos de uso de las máquinas con base en una lista de espera y atender eventualidades en el área. Al mismo tiempo, otros tres obreros atendían cantidades semejantes de usuarios cada uno en su respectiva zona de trabajo.

4. La tendencia es inducir el traslado voluntario de los obreros de régimen salarial por jornada hacia el régimen a destajo o "salario por pieza-sesión de entrenamiento producida (v. Plusvalía absoluta, en esta página), es decir, de obreros de piso hacia obreros que prestan servicios personalizados.
5. La carga de trabajo correspondiente a los servicios de piso ha sido repartida entre un número de obreros cada vez menor.
6. Con el recorte nominal de los servicios de piso en algunos clubes se ha reducido considerablemente el número de obreros empleados por turno de trabajo, por ejemplo, de siete a tres trabajadores/turno.

Asimismo, para sostener la producción de servicios de piso entre menos obreros, se requirió de mayor rigidez en el proceso de trabajo y del involucramiento de los supervisores en funciones de obrero-entrenador de piso. Al mismo tiempo el recorte nominal de supervisores ha propiciado que los coordinadores asuman funciones de supervisión, e incluso la tarea de coordinar los departamentos de AF de dos diferentes clubes o unidades de operación.

En resumidas cuentas, tales situaciones han provocado un aumento en la productividad de los servicios de piso y la consiguiente explotación de la fuerza de trabajo mediante plusvalía relativa. Para desventaja de los obreros de piso (coordinador, supervisores y obrero-entrenadores de piso), el aumento referido ha sido mediante una sobrecarga cuantitativa de trabajo.[71]

Plusvalía absoluta. Mediante el régimen a destajo se paga al obrero-entrenador (personalizado) por el trabajo ya realizado en cada sesión. Asimismo, el precio de ese "trabajo realizado" está condicionado a la capacidad individual de producción (por tanto,

[71] Incremento en el número de actividades realizadas por unidad de tiempo.

no se paga más del tiempo de trabajo contenido en la sesión –o sesiones– de entrenamiento personalizado). Por tanto, la forma misma de este tipo de salario asegura la calidad e intensidad del trabajo, haciendo innecesaria una gran parte del trabajo de vigilancia. Cabe resaltar que en el valor final –pagado por el cliente– de cada sesión de entrenamiento también existe una porción de trabajo no pagado o plusvalía.

Así pues, el interés personal motiva al obrero-entrenador a redoblar esfuerzos mediante una voluntaria prolongación de su jornada laboral (plusvalía absoluta), ya que es la única manera de aumentar su salario, lo cual, a su vez, facilita al capitalista la elevación de la intensidad ordinaria del trabajo. De tal forma, por la imposibilidad de atender a varios clientes a la vez,[72] en la producción de sesiones personalizadas la única opción para elevar la percepción salarial es permanecer más horas efectivas de trabajo en el Club.

Por añadidura, tanto la imposición de cuotas de producción de servicios personalizados como las limitaciones productivas de los mismos, propician la prevalencia de jornadas laborales que duran entre diez y quince horas diarias en una gran proporción de los obreros a destajo.[73]

[72] Una de las características esenciales del entrenamiento personal es la atención personalizada (para atender a un cliente sólo cliente). En ocasiones se da el caso de atender máximo a tres clientes a la vez. De excederse esa cifra, ya no es entrenamiento personalizado. Por consiguiente, el servicio personalizado no puede incrementar su productividad en cuanto al número de clientes atendidos por unidad de tiempo, ni siquiera con el uso de tecnología.

[73] En algunos clubes, las reducidas zonas destinadas al comedor de empleados cuentan con alguna cama donde los obreros se turnan para dormir en las horas improductivas intermedias entre su agenda diaria de clientes; también realizan en esa misma área de dos a cinco comidas espaciadas a lo largo del día o ven televisión. Otros obreros optan por realizar dichas actividades en la privacidad de su automóvil.

En resumen, por diversos tipos de motivaciones –tales como el interés personal por elevar el monto del salario, el acicate del acoso laboral,[74] o ambas–, el alargamiento excesivo de la jornada de trabajo es una regularidad constatable en los obreros-entrenadores a destajo. El argumento de la firma es elevar la productividad general del área de acondicionamiento físico mediante la venta de sesiones de entrenamiento personalizado.[75]

Crédito al consumo ¿tienda de raya?

Alternamente a la línea de servicios de entrenamiento deportivo, la firma principal en el mercado instituyó un centro de capacitación para la fuerza de trabajo, cuya oferta de cursos se dirige: 1) tanto a los aspirantes a plazas de obrero de piso, como a los aspirantes a obtener el permiso de la firma para operar como obreros a destajo al interior de los clubes (ambas modalidades de obreros que ya laboran en el área de AF), y 2) al público en general.

Los requisitos académicos para matricularse son inexistentes, salvo en los cursos o diplomados en que se requiere haber estudiado ahí mismo el nivel precedente. Ningún título o certificación emitido por el centro cuenta con registro ante la dirección general de profesiones, por lo cual la validez de los programas o certificaciones únicamente tiene efecto de reconocimiento en el interior de la firma; e irónicamente, tiene mayor reconocimiento que la preparación oficial técnico-profesional deportiva que se imparte

[74] El acoso laboral o mobbing es el resultado de la acción de factores psicosociales y organizacionales que interfieren en la relación jurídico-laboral, exponiéndose a los trabajadores a situaciones de acoso, humillación y coacción, repetitivas y prolongadas durante el trabajo y en el ejercicio de sus funciones, con el fin de adscribir la conducta a los intereses del acosador. (Guevara, 2005)

[75] Tan solo en 1999, el promedio de ventas mensuales de entrenamientos personalizados por cada club era de $300,000.00

en instituciones como el CESESDE de la UNAM[76], la ENED y la ESEF (las dos últimas corresponden a estudios de nivel licenciatura).

La amplia gama de cursos, talleres y diplomados ofrecidos en el centro de capacitación tiene una constante: no son gratuitos. Además, son obligatorios para los obreros en activo, especialmente para los obreros que se encuentran bajo el régimen salarial a destajo, ya que constantemente se crean cursos de actualización en los que el obrero debe matricularse si desea actualizar su permiso para seguir ofreciendo servicios de entrenamiento personalizado. La justificación formal por parte de la firma es la "calificación constante de sus recursos humanos", no obstante, el motivo encubierto es obtener de los trabajadores un pago continuo por la renovación de sus permisos para trabajar.

Aunado al pago constante para renovar los permisos de trabajo, cabe mencionar que el costo de los cursos varía de acuerdo con el tipo de permiso que el obrero a destajo aspire a conseguir; por ejemplo, para tener atribuciones de prestar servicios de entrenamiento personal, asesoría nutricional, técnicas específicas de entrenamiento o activación física y otros, es preciso obtener una certificación cuyo valor, dependiendo del nivel de especialización, puede ascender hasta $45,000.00 (con la posibilidad de cubrirlos mediante un crédito a plazos, los cuales son descontados del salario mensual que el obrero recibe a cambio de su fuerza de trabajo).

[76] Un trabajador con estudios técnico-profesionales universitarios realizados en la UNAM refirió que constantemente era descalificada –por parte de los mandos medios del departamento de acondicionamiento físico– su preparación académica oficial. Al mismo tiempo, con insistencia se le mencionaba la necesidad de "prepararse" con el programa de estudios ofrecido por el centro de capacitación de La Firma. (Testimonios orales, 2010, n.3)

Puede sugerirse que en las circunstancias descritas el obrero adquiere la condición dual de productor-consumidor de los servicios de ofertados por la firma. Y que, al enganchar al obrero mediante el *crédito al consumo* para la compra de cursos posiblemente se tienen los siguientes objetivos:

1) *asegurar un mercado para los servicios que vende el centro de capacitación*, pues una proporción considerable de los consumidores se integra con obreros en activo pertenecientes al área de AF de los clubes de la firma.
2) *disminuir el valor de la fuerza de trabajo mediante la usura*[77] encubierta como "crédito al consumo." Mismo que presenta la peculiaridad de ser específico para la adquisición de un servicio sobrevaluado,[78] y cuyo importe se descuenta del precio tasado de la fuerza de trabajo (salario). Situación que inevitablemente remite la memoria hacia el sistema de tienda de raya, en el cual se obligaba a los obreros, so pena de perder el empleo, a comprar bienes de consumo únicamente en la tienda de la fábrica, donde los productos siempre tenían un costo tres, cuatro o cinco veces mayor que su precio en el mercado.[79]

Ahora bien, con respecto a esto último, el consumo obligado de servicios bajo la forma de cursos periódicos de capacitación no se puede equiparar –aparentemente– al consumo de bienes de primera necesidad; sin embargo, tomando en cuenta que en

---

[77] Usura: Ganancia, fruto, utilidad o aumento que se saca de algo, especialmente cuando es excesivo. (RAE, 2011)

[78] Con el apoyo de bastantes datos y hechos, es posible afirmar que los servicios de capacitación son valuados por la firma muy por encima de su precio real. Como ilustración de esto, veamos solo uno de múltiples ejemplos: a pesar de no contar con la totalidad de los requerimientos básicos para considerarse dentro de la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE), (UNESCO, 2011), con las debidas reservas, podría considerársele (a la capacitación impartida por la firma) como análoga al nivel CINE 4, asignado a la educación post-secundaria no terciaria; no obstante, el valor de los cursos de capacitación ofrecidos por la firma puede llegar a exceder hasta en un 900% el costo promedio de los programas de capacitación con acreditación oficial CINE 4 aquí en México. Además, la carencia de validez oficial con efectos profesionales, solamente les da significación (a los cursos y programas) en el interior de la firma, en oposición a sus análogos de CINE 4, en algunos de los cuales los estudiantes se gradúan con una cédula profesional emitida por la dirección general de profesiones.
Puede decirse que al no tener un valor curricular oficial, los cursos en cuestión únicamente tienen "validez de marca propia" y dan valor añadido, al obrero, únicamente dentro de la empresa.

[79] Un ejemplo del sistema de tienda de raya de la época previa a la revolución de 1910 en México, es el de la fábrica textil de Río Blanco, descrito por Turner.
TURNER, J. *México Bárbaro,* Grupo Editorial Tomo, México, 2005.

este caso el obrero-entrenador compra un servicio sin el cual no es posible ejercer su actividad laboral, los cursos pasan a ser un servicio-mercancía de tal calidad (de primera necesidad), ya que al consumirlos periódicamente el obrero-consumidor conseguirá que la firma le renueve el permiso para continuar trabajando en sus instalaciones y, por ende, recibir el pago que le garantice su aprovisionamiento de bienes de consumo básico.

Por su parte, conviene agregar que como recarga extra a favor del capital, y en detrimento del obrero, con la adquisición de ciertas certificaciones ofrecidas por el centro de capacitación se contrae la obligación de cubrir cuotas elevadas en la producción de los servicios para los cuales el obrero ha sido capacitado, de modo que si éste no las cubre le es retirado el permiso y la validez de su certificación, mas no le es devuelto el dinero que invirtió en la misma.

Adicionalmente, cabe mencionar que mediante programas de becas para asistir a los cursos de capacitación se atrae mano de obra gratuita, calificada o semicalificada,[80] para apoyar en las tareas relacionadas a operación logística y administrativa de los cursos impartidos por el centro. Y a cambio de la beca que le permitirá "capacitarse", el obrero trabajará treinta horas semanales durante un período de seis meses sin recibir remuneración alguna.

[80] Los aspirantes a becarios deben ser estudiantes o personas con carrera trunca en el nivel educativo terciario CINE 5a, según la clasificación de la UNESCO.

SEGUNDA PARTE

DE LA ESTRUCTURA AL SUJETO

VII

Subjetividad y enajenación

> El análisis del trabajo enajenado (de la vida enajenada) revela que, aunque la propiedad privada aparezca como el fundamento, como la causa del trabajo enajenado, es más bien una consecuencia de éste.
>
> Karl Marx, *Manuscritos de 1844*

En los capítulos anteriores se reconstruyen y exponen –a nivel teórico– tanto el marco social y económico contemporáneo como el proceso de producción concreto de los servicios de entrenamiento deportivo en los CF. Asimismo, se pretende hacer énfasis en la esencia social de este último, es decir, en su conceptualización como compendio de relaciones sociales –de explotación laboral– coordinadas por un discurso simbólico. En resumen, hasta este punto se ha edificado el marco contextual en el que se desenvuelven los obreros-entrenadores y del cual son, al mismo tiempo, parte constitutiva y producto.

Ya que se han descrito las condiciones objetivas del proceso productivo nuestro interés se centra ahora en su dimensión subjetiva, es decir, en cómo lo viven los obreros-entrenadores y, especialmente, en la percepción que éstos tienen respecto a su relación como productores, con los componentes esenciales del mismo (objetos y medios de producción, y relaciones sociales de producción). Conocemos y hemos

argumentado que existe una relación social de explotación; la hemos descrito. Ahora, lo que deseamos indagar es el cómo la asumen los productores y por qué, en detrimento propio, la reproducen.

Proceso de trabajo y subjetividad

Si el punto de vista crea el objeto (Saussure, 1916, citado por Bourdieu, P., Chamboredon, J. y Passeron, J., 1990, p.51), conforme al objetivo general de este estudio tal punto se posiciona en una perspectiva cualitativa de la realidad –entonces no se recolectan datos procesables en una matriz numérica–. Por tanto, proponemos como objeto de análisis e interpretación la vivencia subjetiva de los trabajadores, la cual se sustenta, en este caso, en la percepción y versión de la realidad que los obreros-entrenadores de la industria del fitness tienen respecto a los procesos sociales de producción, distribución, intercambio y consumo en que se encuentran inmersos.

Durante la creación de las fuentes primarias de información –mediante la *historia oral*– resultó revelador el hecho de que, al parecer, los obreros-entrenadores –especialmente los que se encuentran en activo– no consideran ser objeto de explotación laboral. Además, quienes producen servicios personalizados se consideran a sí mismos como profesionales independientes y emprendedores. Ciertamente, muy ajenos al sistema salarial por jornada y, por tanto, a la explotación laboral que puede atribuirse a éste.

Así pues, surgen dos preguntas: *1) ¿por qué los obreros-entrenadores personalizados no perciben que están inmersos en un proceso de explotación laboral?* y *2) ¿por qué se consideran profesionales (de la salud) o emprendedores del siglo XXI en vez de obreros?*

Al respecto, tras la argumentación realizada en los capítulos II y V no se requiere demostrar en este espacio que, en efecto, los entrenadores son explotados laboralmente y pertenecen a la clase obrera. Por consiguiente, se puede proponer que, tal vez, los obreros-entrenadores no tienen conocimiento o consciencia de lo que realmente ocurre –o subyace– durante el proceso de producción. De ahí que surjan dos preguntas más, a saber: *3) ¿se encuentra "enajenada" la consciencia de los obreros-entrenadores personalizados?*[81], y *4) de ser así ¿nos encontramos ante la enajenación como un problema en la integridad mental de los trabajadores?*

Algunas propuestas para el estudio de la enajenación

El término *enajenación* ha sido ampliamente utilizado por diversos autores, según Israel (1988), las múltiples propuestas teóricas pueden asociarse en dos grandes grupos, a saber: 1) las teorías que proponen la enajenación como el resultado de condiciones sociales que impiden al individuo el logro de sus demandas y la realización de sus metas (Simmel, Fromm, Rousseau, Marx (Manuscritos de 1844) y Marcuse), y 2) las que enfatizan la falta de consenso o conformidad y, por tanto, de equilibrio y estabilidad social. Esto último como consecuencia de las conductas individuales que se apartan o desvían de la norma (Webber, Durkheim). Se denomina a ambos tipos de teorías como: de orientación individual, y social respectivamente.

Para abolir la enajenación las teorías de orientación individual proponen el cambio de las condiciones sociales que generan el problema. En contraste, las de orientación

[81] Esta pregunta surge de acuerdo con los planteamientos de algunos estudios como el de Gómez, G. y Sandoval, J. (1992), en los cuales se propone que la inconsciencia de los trabajadores respecto a los riesgos y posibles daños atribuibles al proceso laboral se debe a un alto grado de enajenación.

social plantean que, para solución de conflictos y el logro de un estado de equilibrio, es necesaria la adaptación o ajuste social por parte del individuo. En resumen, en ambos grupos se presupone la existencia de un conflicto entre el individuo y la sociedad, y, en función del tipo de teoría, ésta se construye sobre un modelo ideal, ya sea de la naturaleza humana, o bien, de la estructura social.

Particularmente puede observarse que, de acuerdo con su formulación, las teorías de orientación individual presuponen –implícita o explícitamente– un punto de referencia del cual el sujeto se separa o "enajena," es decir, parten de una teoría del ser humano y de su naturaleza. Así, el estado de "enajenación" significa la existencia de una discrepancia entre las condiciones reales del individuo (estados psicológicos objetivos) y sus necesidades reales (justificadas con base en una "naturaleza humana ideal"), las cuales son irrealizables debido a las condiciones sociales existentes. En los enfoques cuantitativos suele construirse la enajenación, como objeto de estudio, en función de la desviación individual respecto a los criterios de normalidad establecidos, los cuales –como se mencionó– se fundamentan en un modelo ideal. Por analogía, la formulación con base en la discrepancia también puede encontrarse en las teorías de orientación social, en las cuales se aborda la diferenciación entre las condiciones sociales reales y un modelo o estructura social ideal.

De acuerdo con Israel (1988), todas las teorías de orientación individual presuponen un modelo ideal de la naturaleza humana. Tal modelo depende de su pertenencia a alguna de las siguientes dos subdivisiones: 1) filosófico-antropológicas[82] (contienen premisas sobre la esencia humana) y normativas (plantean cómo debe formarse el ser humano y

[82] Rousseau, Marx (primera teoría, 1844), y Marcuse.

qué metas se debe esforzar por alcanzar), y 2) científicas[83], las cuales contienen proposiciones empíricamente comprobables y, además, pueden incluir proposiciones normativas. Tal es el caso, por ejemplo, de algunas teorías sobre la salud mental. También, dentro de la segunda subdivisión están las psicológicas y sociológicas, en las cuales igualmente existe la posibilidad de integrar postulados filosóficos y/o antropológicos dentro de su respectiva argumentación.

Uno de los posibles inconvenientes al utilizar alguna teoría de la enajenación (de orientación individual), como punto de referencia para nuestro análisis, es que todas postulan –expresamente o como sobreentendido– un modelo ideal de la naturaleza humana.[84] A su vez, tales modelos a menudo se basan en teorías normativas que pueden llegar a ser poco realistas en dos sentidos: 1) no toman suficientemente en consideración las condiciones sociales existentes que han modificado las condiciones de vida y la "naturaleza humana", ya que este término se refiere a una estructura que ha sido moldeada y cambiada en un proceso histórico (Israel, 1988, p.252) o, 2) emergieron en un momento socio-histórico específico y fueron concebidos por una forma especial de discurso; en consecuencia, es arriesgado transpolarlos –para dar cuenta de lo que ocurre– hacia espacios temporal e históricamente distintos.

Ahora bien, para el estudio de la subjetividad de los obreros-entrenadores no utilizaremos como marco de referencia ninguna teoría de la enajenación, al menos no en los términos antes propuestos. El motivo principal es que, desde nuestro punto de vista, el sujeto social (materializado en el obrero-entrenador), no se encuentra en

[83] Simmel y Fromm.
[84] Desde Marx (1844), Fromm y Marcuse, hasta sociólogos positivistas como Seeman y Blauner, entre otros.

contradicción con la sociedad, por el contrario, consideramos que la sociedad lo produce, regula y domina.

Así pues, recurriremos a una concepción teórica[85] afín al abordaje que Marx dio al problema de la enajenación en la teoría del *fetichismo de las mercancías* (1867), en la cual ya no se plantea una separación contradictoria entre el individuo y la sociedad. Más bien, en tal teoría "se da por sentado que la sociedad no es otra cosa que la suma total de sus individuos, organizados dentro de un sistema social especial" (Israel, 1988, p.24). De tal forma, la oposición que se da es entre los seres humanos (que luchan entre sí a través de la lucha de clases), y la naturaleza, y no entre el individuo y la sociedad. Por tanto, nuestro análisis se centrará en estudiar tales relaciones sociales.

Antes de proseguir con la exposición de los objetos teóricos que utilizaremos para la reconstrucción conceptual de la vivencia subjetiva de los obreros-entrenadores, consideramos conveniente hacer un breve esbozo de algunas perspectivas que ya han abordado el estudio de la subjetividad de los trabajadores y, pese a que nuestra propuesta es diferente, es menester hacer algunas observaciones respecto a tales estudios, en su mayoría de orientación empírica.

Trabajo, enajenación y trastornos mentales, algunos estudios de orientación empírica. Este tipo de estudios se sustenta en teorías (de la enajenación) de orientación individual y, específicamente, en las clasificadas como "científicas", las cuales pertenecen a la segunda subdivisión de la clasificación antes expuesta (v. p. 148-149). En tales propuestas, estrechamente relacionadas con el estudio de la integridad mental

[85] La teoría de la reificación, propuesta por Lukács.

de los trabajadores, se alude implícita o explícitamente al concepto marxiano de *enajenación* como fundamento teórico para dar cuenta de diversas afectaciones en la integridad mental de los trabajadores.[86]De manera general, tales enfoques tienden a adoptar, esencialmente, alguno o varios de los posicionamientos teóricos que enunciaremos a continuación.

1) acentuar la pérdida de control del proceso de trabajo –por parte del trabajador– como característica fundamental de la enajenación y, por ende, de la subsecuente proclividad a padecer trastornos mentales derivados de la actividad laboral.
2) omitir las relaciones de propiedad sobre los medios de producción como posible causa de la "enajenación".
3) asociar la satisfacción profesional con la ausencia de enajenación.
4) correlacionar el bienestar subjetivo con la ausencia de enajenación.
5) tal bienestar subjetivo depende principalmente del control sobre el proceso de trabajo, y de manera adicional, de otros factores –mecanismos de afrontamiento, soportes sociales, tipo de personalidad, entre otros– que deprimen, o exacerban la posibilidad de experimentar la enajenación y los subsecuentes trastornos mentales[87] asociados a la misma.
6) en matizado contraste con los puntos anteriores, en estudios como el de Gómez y Sandoval (1992) se propone que es posible observar un bienestar subjetivo falso, el cual refleja que los trabajadores están tan enajenados que no

[86] Schaff plantea que los casos extremos de alienación (enajenación) subjetiva se manifiestan como trastornos mentales (1979, p.245). Y, por supuesto, plantea –apegándose a la fundamentación marxiana de los Manuscritos de 1844 – que el proceso de producción capitalista es la raíz de la enajenación como fenómeno social tanto en su nivel objetivo como en el subjetivo. Por otro lado, conceptos tales como: impotencia, falta de significado, falta de normas, aislamiento (social) y aislamiento de sí mismo, los cuales fueron acuñados por Seeman (1961) y desarrollados por Blauner y Allardt, también se sustentan en una interpretación del concepto marxiano de enajenación. Otro ejemplo más es el caso de Gardell, quien con el objetivo de explorar los daños que una "actividad alienada" puede ocasionar en la integridad mental de los trabajadores correlaciona diversos signos y síntomas de afectaciones mental con la enajenación (o alienación), la cual –según Gardell– se manifiesta como impotencia (respecto al control del proceso de trabajo), falta de significado de la tarea, aislamiento individual respecto a la sociedad (Martínez, 1997), y, como puede observarse, tales categorías se corresponden con algunas de las planteadas por Seeman, tanto semánticamente como en contenido.

[87] Depresión, ansiedad, estrés, o, como afirma Schaff (1979), "perdida del yo."

> se dan cuenta del proceso de explotación laboral del cual son objeto "...un caso de alienación muy preocupante es cuando se pierde la consciencia sobre los riesgos que el proceso laboral impone a los trabajadores, ya que se pone en peligro su integridad física y psíquica sin que ellos sean conscientes de esa peligrosidad". De tal forma, puede dictaminarse a los trabajadores como "enajenados" o "alienados" debido a su inconsciencia de experimentar la precariedad laboral en la que están inmersos.

Como pretendemos dejar ver, en las aproximaciones de orientación empírica citadas, por una parte, se circunscribe el concepto de enajenación –y la correspondiente aparición de trastornos mentales– a una estrecha relación dependiente del "control del proceso de trabajo" como causa principal. Por otra, se deja abierta la posibilidad de dictaminar como enajenado –y por consiguiente, susceptible de trastorno mental– casi a cualquier trabajador (sin importar si tiene o no –experimente o no– el control del proceso laboral del que es partícipe).

En suma, con la incorporación –y adaptación– del concepto de *enajenación* a sus respectivas rutas metodológicas, tales estudios presentan dos direcciones, a saber: 1) plantean una correlación estrecha entre variables abstractas (referentes al control del proceso laboral) y la "enajenación" (considerada como causa de trastornos mentales derivados del trabajo), abstrayéndolas de toda relación histórica. Y, a modo de apéndice –o de revestimiento–, se añade una descripción anecdótica y "cronológica" (Cuellar, R., Peña, F., 1985) de las relaciones sociales de producción (material y cultural), mas no se les toma en cuenta dentro del proceder metodológico y, por consiguiente, tampoco en el análisis objetivo. Y, 2) el concepto fundamenta la aparición de múltiples trastornos mentales, incluso si no existe la correlación causal enunciada

en el punto anterior. Finalmente, puede sugerirse que, en ambos casos, el concepto de enajenación parece fundamentar casi todo, excepto a sí mismo (Sánchez, 1972).

Retomando a Karl Marx

En los Manuscritos de 1844 Marx desarrolló el problema del *trabajo enajenado* o la *enajenación* (se utilizará indistintamente cualquiera los dos términos) como categoría central para el análisis de la sociedad capitalista. Su carácter es polivalente ya que es el fundamento teórico de muchos elementos tales como: la propiedad privada, la división de la sociedad en clases, la depauperación del trabajador, entre otros (Sánchez, 1972). Sin embargo, precisamente por esa amplitud conceptual ofrecida en su primera versión (1844) y, en especial, por la justificación teórica expuesta en el apartado anterior (v.p.149), no se consideró como una categoría viable para dar resolución a las preguntas 3[88] y 4[89] propuestas al inicio de este capítulo. Para ello se utilizará como marco de referencia la *teoría de la reificación* propuesta por Lukács (1985), y actualizada por Israel (1988).

Por su parte, conviene agregar que para formular su teoría, Lukács retomó el análisis marxiano de la enajenación, pero en su expresión concreta en las relaciones sociales de producción, es decir, como el problema del *fetichismo de las mercancías*, el cual es expuesto mediante los instrumentos de la teoría del valor y la plusvalía en El Capital. Por tanto, puede afirmarse que Marx no renunció a la concepción del trabajo enajenado, más bien, tras formular sus propias categorías de análisis –con las cuales

[88] ¿se encuentra enajenada la consciencia de los obreros-entrenadores personalizados?
[89] Si los obreros-entrenadores tienen una consciencia enajenada ¿nos encontramos ante la enajenación como un problema de salud mental en los trabajadores?

analiza y explica el modo de producción capitalista–, la enajenación pierde su papel central y polivalente para expresar una situación específica de la sociedad capitalista: la objetificación de las relaciones sociales en las mercancías.

Es preciso reconocer la gran importancia que tuvo para la teoría marxiana el primer concepto de *enajenación* (1844), ya que aportó las bases para la futura conformación de las categorías fundamentales del materialismo histórico: producción, relaciones de producción, división social del trabajo y, por tanto, formación de clases sociales de acuerdo con el lugar que ocupan en el proceso productivo, entre otras. Por esta razón, antes de proceder a la exposición del marco conceptual que utilizaremos (teoría de la reificación), consideramos necesario reseñar el surgimiento y desarrollo del concepto marxiano del *trabajo enajenado*, debido a su estrecha relación (causal) con los planteamientos de Lukács e Israel.

Marx y la enajenación

Ubicación contextual. La teoría de la Entfermdung (enajenación o alienación) se encuentra en uno de los dos trabajos más importantes escritos por Marx durante su período de juventud (Manuscritos de 1844). Es de corte antropológico-filosófico y se arraiga formalmente[90] en los conceptos de la filosofía romántica alemana, que ciertamente, también emitió críticas al proceso de industrialización. Empero, el uso

[90] Formalmente, Marx se sirve de conceptos filosóficos pero los utiliza como categorías sociales y económicas. A diferencia de Hegel, en quien las categorías sociales y económicas tienen una significación filosófica. En apariencia los instrumentos de análisis son los mismos (ya que Marx realiza una crítica de la economía política a partir de la filosofía de Hegel y de Feuerbach, incluso toma del primero el término de *enajenación*); no obstante, por la significación y uso que les da, el resultado es diferente.

concreto que Marx le da a sus conceptos y terminología (de cuño filosófico) es, principalmente, para exponer categorías sociales y económicas.

En una de sus obras posteriores, La ideología alemana (1846), el origen del *trabajo enajenado* se ubica históricamente como el resultado de la división del trabajo y la producción mercantil. De tal forma la enajenación pasa de una concepción filosófico-antropológica a una concepción histórica. Así, puede proponerse que los Manuscritos de 1844 representan la base para dicha transición, la cual prosiguió hasta integrar el concepto de *enajenación* como elemento de la teoría marxiana del valor para explicar – en El Capital (1867) – el problema del *fetichismo de las mercancías*.

La enajenación en los Manuscritos de 1844. En el análisis propuesto en esta obra, el joven Marx afirma que en la sociedad capitalista existen ciertas condiciones sociales que ocasionan conflictos en la situación de trabajo y las relaciones del individuo, las cuales son: a) la propiedad privada de los medios de producción, b) la división del trabajo, especialmente la que resulta de la aplicación de innovaciones tecnológicas y c) la transformación del trabajo humano en mercancía o valor de cambio. De este modo, se afirma que tales condiciones transforman el trabajo humano en un proceso enajenante.

Así pues, si Marx afirma que existe una forma enajenada del trabajo también propone su contraparte o estado ideal –libre de enajenación–, al cual denomina *trabajo creativo*. Asimismo, propone que mediante éste el ser humano se autorrealiza –como especie– en un entorno creado por él mismo, es decir, que mediante el proceso de producción y

reproducción de la vida real[91] se plasma y *objetifica* en la naturaleza que lo rodea. De tal forma, al considerar al ser humano como especie, se sugiere el requerimiento de la cooperación entre individuos, es decir, de relaciones sociales. En suma, el ideal del trabajo es representado por el ser humano activo y conscientemente dispuesto que se realiza a sí mismo (se objetifica) en un proceso social de producción donde la actividad es una meta en sí misma (Israel, 1988).

En suma, existen algunas características fundamentales que requieren ser observadas en todo trabajo al que se considere creativo: 1) en él, el ser humano hace de su actividad vital un objeto voluntario y consciente, 2) permite expresar en forma amplia las capacidades del individuo, 3) deja que el individuo exprese su naturaleza social, y 4) no es simplemente un medio para mantener la subsistencia física.

De acuerdo con la naturaleza humana (cuya esencia es el trabajo creativo), en cualquier formación social existe un intento consciente para producir y reproducir tanto la vida real como las instituciones que coordinan tal proceso. Sin embargo, no todos los procesos de objetificación se apegan a tal esencia. Por tanto, puede darse el caso de que en ciertas formaciones sociales –como la sociedad capitalista– el proceso de objetificación adquiera un carácter enajenado. "Así como el trabajo enajenado transforma la actividad libre y dirigida a sí misma en un medio, así transforma la vida del hombre en un medio de existencia física" (Marx, 1844).

[91] "De acuerdo con la concepción materialista de la historia, el elemento determinante fundamental en la historia es la producción y la reproducción de la vida real. Ni Marx ni yo hemos afirmado alguna vez algo más que esto. De aquí que si alguien lo interpreta torcidamente en el sentido de que el elemento económico es el único determinante, transforma la proposición en una frase abstracta y sin sentido. La situación económica es la base, pero los diversos elementos de la superestructura...también ejercen su influencia sobre el curso que toma la lucha histórica, y en muchos casos determinan preponderantemente su forma. Existe una interacción de todos estos elementos en que...el movimiento económico finalmente se afirma a sí mismo como necesario." (Engels, 1890, citado por Israel, 1988, p.317)

Concretamente, en los Manuscritos de 1844 Marx expone el *trabajo enajenado* como hecho económico y social. Para ello sitúa el problema en dos dimensiones: *objetiva* y *subjetiva*. Ambas son complementarias ya que, si se presenta a nivel subjetivo –en la consciencia del obrero– una actitud enajenada, ésta se debe a un proceso generado por las condiciones objetivas de la producción.

Así pues, en el aspecto objetivo se expresan: a) la depauperación física y moral del obrero (ya que cuanto más riqueza produce más precarias se vuelven sus condiciones existenciales); b) la transformación del ser humano en mercancía, específicamente en mercancía-fuerza de trabajo; c) la explotación del obrero en cuanto que produce para otro; d) la separación que tiene el trabajador tanto de sus productos como del control de las condiciones del proceso productivo.

Por su parte, en el aspecto subjetivo se concibe la enajenación como una actividad subjetiva del obrero, específicamente: a) hacia los productos de su trabajo (se comporta hacia ellos como hacia un objeto ajeno o extraño); b) hacia su propia actividad productiva (el trabajo es algo externo, y, por tanto, no se siente afirmado en él, sino a disgusto); y c) hacia otros hombres (se comporta hacia ellos como seres extraños) (Sánchez, 1972, p.348). En consecuencia, el trabajo enajenado –que niega la esencia humana[92]– conduce a que el obrero no se reconozca a sí mismo en sus productos (en sus objetificaciones), en su actividad y en los demás seres humanos.

En resumen, en los Manuscritos de 1844 la crítica marxiana a la economía política fue realizada mediante terminología filosófica adaptada a hechos sociales y económicos

[92] La cual se encuentra en el "trabajo creativo".

concretos de la primera revolución industrial. Esto debido a que Marx aún no elaboraba las categorías del materialismo histórico. Por otra parte, en su teoría de la enajenación propone un concepto ideal del trabajo y, al mismo tiempo, establece una teoría de la naturaleza humana fundamentada en el trabajo creativo como eje rector. Así, presupone un marco ético y normativo (fundamentado en la perspectiva histórica de la ética humanista del romanticismo alemán), respecto del cual la actividad humana vital puede "desviarse" y devenir en antinatural, es decir, en trabajo enajenado.

Finalmente, en la evolución del concepto *trabajo enajenado* los Manuscritos de 1844 representan el tránsito desde una perspectiva antropológico-filosófica previa (hegeliana-feuerbachiana), hacia una concepción histórica de la enajenación, la cual se observa a partir de La ideología alemana (1846).

De la enajenación al fetichismo de las mercancías

Al rebasar completamente los instrumentos conceptuales de la filosofía (aun presentes en los Manuscritos de 1844), y, a su vez, con la paulatina creación de los propios,[93] la concepción marxiana del ser humano –y de su naturaleza– se orientó hacia la sociología a partir de La Ideología alemana, en donde Marx afirmó que "la verdadera naturaleza del hombre es la totalidad de sus relaciones sociales," asimismo, en tal obra ubicó la enajenación como fenómeno histórico. Ambas precisiones conceptuales, junto con el surgimiento de las categorías de análisis propuestas por el materialismo histórico, fueron los cambios fundamentales que acotaron el espectro del concepto

[93] Proceso que culminó con el surgimiento del materialismo histórico.

trabajo enajenado y propiciaron su posterior incorporación, como categoría de estudio, para un problema específico, el fetichismo de las mercancías.

En El capital (1867), mediante la teoría del valor y de la plusvalía Marx estudia, principalmente, el trabajo y sus productos en las formas históricas y concretas del modo de producción capitalista. Por tanto, el concepto de enajenación –ya sin la polivalencia que observaba en 1844– únicamente se utiliza para explicar lo que le pueda corresponder dentro del mecanismo de la producción capitalista. Entonces, dentro tal marco de análisis su utilidad es para expresar que las relaciones entre cosas (mercancías y productos), aparecen como independientes de los productores y con vida propia pero, en realidad, revelan las relaciones entre los seres humanos. Tal es el principio que sustenta la tesis del fetichismo de las mercancías.

El efecto del *fetichismo de las mercancías* en la reproducción de las relaciones sociales de producción –y por tanto, en la naturaleza humana de los sujetos– es una idea esencial a través de toda la exposición de Marx en El Capital. Así, en tal obra el punto de partida es el análisis de la *mercancía* y del compendio de relaciones sociales que se entretejen para su producción. Además, Marx argumenta cómo en la sociedad capitalista el sistema de mercado provoca que las relaciones intersubjetivas sean sustituidas por las de comprador y vendedor cual si fueran relaciones entre objetos. Algunos de los aspectos más relevantes son: 1) la diferenciación entre los conceptos de *valor de uso* y *valor de cambio,* y la sustitución del primero por el segundo, 2) el análisis de la producción de objetos o bienes bajo la *forma-mercancía*, 3) distinción del concepto abstracto de *trabajo* de sus diversas formas concretas, 4) se esboza la dinámica social estructurada con base en la producción industrial de mercancías y su

intercambio, 5) se expone y fundamenta el proceso de la conversión del trabajo humano en mercancía-fuerza de trabajo integrada a la producción industrial.

En la teoría del fetichismo de las mercancías ya no se presupone un antagonismo entre el individuo y la sociedad (condición necesaria para una teoría de la enajenación). Más bien, se hace énfasis en la oposición existente entre el ser humano y la naturaleza en una lucha del primero por su supervivencia. Y, tras esa contradicción básica (humano-naturaleza), se esboza el surgimiento de otros conflictos *dentro* de la sociedad (lucha de clases), mas éstos no se dan entre el individuo y su "esencia humana" o con la sociedad. Así, en este último aspecto, en el fetichismo de las mercancías se presupone al individuo como sujeto producido, regulado (y dominado), por la misma sociedad capitalista, y se pretende dar una explicación de tal proceso.

Cuadro 9

La enajenación y el fetichismo de las mercancias (cuadro comparativo)

Puntos a comparar	**Enajenación (1844)**	**Fetichismo de las mercancías (1867)**
Papel del producto del trabajo	Se convierte en un sujeto autónomo cuando en realidad es producto del obrero, es decir, la objetivación de su trabajo.	Se presenta como un sujeto autónomo en forma de *mercancía*, la cual es materialización de una relación social.
Principal contradicción	Trabajo – esencia humana	Relación social – su forma de manifestarse (como mercancía)
Nivel de interacción	Sujeto (obrero) – objeto (el producto de su actividad concreta)	Relación social (de producción) – el objeto en que esta se materializa (mercancía)
Ideas principales	El producto del trabajo niega la esencia humana del productor. Hace del obrero un sujeto al que domina.	El objeto-mercancía oculta la esencia objetivada en él, es decir, en la mercancía se objetifica una relación social.

Fuente: Sobre la enajenación en Marx (Sánchez, 1972).

La conceptualización del producto del trabajo como mercancía (en El Capital, 1867) permite atribuirle cualidades que ya no provienen únicamente de la actividad concreta del obrero, sino de una relación social de producción que se objetifica (o toma forma) en tal producto-objeto-mercancía. Así, en el fetichismo se procede entonces al estudio concreto de tales relaciones a través de una teoría científica[94] integrada al análisis del modo de producción capitalista (teoría del valor y de la plusvalía).

Teoría de la reificación

Ubicación temporal. Como lo hemos observado, Marx –a través de la teoría del valor y de la plusvalía– descubre que "la creación de valores de cambio (productos del trabajo general, abstracto) es en realidad una relación entre personas que se expresa en una *relación entre cosas"* (Bartra, 1973). De este modo propone las bases para un estudio de las consecuencias extra-económicas de tal proceso, las cuales él ya no analizó. Lukács (1923), emprende –con base en Marx– tal análisis al integrar la teoría del fetichismo de las mercancías con el desarrollo de la burocracia y la racionalidad propuestos por Max Weber[95]. De tal síntesis surgió su *teoría de la reificación.*

Principios básicos. En la propuesta Lukacsiana se sugiere que la estructura social tiende a transformar al ser humano en un objeto. Por una parte como fuerza de trabajo y, por otra, como fuerza de consumo. En consecuencia, las relaciones sociales toman el carácter de relaciones entre objetos o cosas. Tales procesos se expresan mediante

[94] Libre de los remanentes especulativos y filosóficos que aún se observan en la teoría de la enajenación de 1844.
[95] Max Weber afirma que el capitalismo moderno funciona mediante la racionalidad formal, el cálculo y la predicción con exactitud. A través de la organización burocrática, tales factores estructuran el funcionamiento de las demás instituciones, incluyendo al sistema jurídico. Sostiene que la burocracia es el sistema de poder más eficaz. (Weber, 2008).

el término *reificación,* acuñado por Lukács. Asimismo, es posible diferenciar su contenido en dos dimensiones: 1) la atribución (por parte del ser humano) de autonomía y "vida propia" a entidades productos realizados por él mismo tales como objetos-mercancía, procesos sociales o instituciones, y, en contraste, 2) la cosificación de las relaciones sociales, es decir, su coordinación moderada, moldeada y conformada por la lógica objeto-mercancía. Una definición muy clara al respecto es la aportada por Petrovic (Bottomore, T. Harris, L. Kieman, V. Miliband, R., 1983, p.411).

> La reificación es el acto (o resultado del acto) de transformar propiedades humanas, relaciones y acciones, en propiedades, relaciones y acciones de cosas producidas por el ser humano, que cual objetos que se vuelven independientes (y que son imaginados como originalmente independientes) del ser humano gobiernan su propia existencia. También, la transformación de seres humanos en cosas que no se comportan en una forma humana sino de acuerdo a las leyes del mundo de las cosas. La reificación es un caso 'especial' de alienación, su forma más radical y extendida, característica de la sociedad capitalista modema[96].

Enseguida se presentan los principales elementos analizados en la teoría de la reificación y, asimismo, los planteamientos propuestos en cada uno.

Función universal de las mercancías. Se refiere a la homogeneización *cuantitativa* de cosas *cualitativamente* distintas. Por ejemplo (media camiseta deportiva es lo mismo que media hora de trabajo para producirla o la paga recibida por ese trabajo). Para establecer la equivalencia de función, se requiere de la medición exacta del trabajo ejecutado. De ahí que surge la necesidad de realizar estudios de tiempo y movimiento, de los cuales se deriva la mecanización racional de los trabajadores.

[96] Traducción realizada por el autor de esta investigación.

División racional del trabajo. Es la transformación del trabajo en operaciones parciales. Éstas son abstractas y calculadas minuciosamente tanto en tiempo y forma como en función (racionalizadas). Así, se busca calcular y explicar todo el proceso de trabajo y, además, se pretende prever cualquier eventualidad. La mecanización resultante convierte al productor individual en un ejecutante de operaciones parciales repetitivas.

Atomización, aislamiento y control. Se propone que al subordinarse a un sistema de producción parcelado y mecánico, el ser humano se convierte en una pieza más del engranaje productivo. Asimismo, tal organización del trabajo provoca que los contactos sociales durante el proceso laboral disminuyan y, por tanto, se atomice a los individuos. Lukács afirma que tal proceso de atomización y aislamiento tiende a trascender desde la esfera económica (la empresa) hacia todos los ámbitos de la vida social, ya que el modelo de organización burocrática empresarial es el que da forma a la organización del Estado y, por consiguiente, a todas sus instituciones y organizaciones. En consecuencia, análogamente al modelo de sistema mecanizado en la empresa, los individuos son sometidos a los mecanismos de una organización social burocratizada de la cual dependen totalmente. Así, el gobierno y control resultan más eficientes ya que en los diversos escenarios de la vida social los individuos también son aislados y atomizados [97](como en la empresa).

En resumen, el desarrollo de la industrialización derivó en la creación de un sistema burocrático dentro de las empresas. Asimismo, a través de las instituciones y

[97] Considerando al Estado como la condensación de una *relación de clase,* y a sus organizaciones e instituciones como los medios para mantener la unidad y la cohesión social concentrando y consagrando la dominación de clase. Esto mediante la reproducción de las relaciones sociales, es decir, de las relaciones de clase (Poulantzas, 1985, p.24).

organizaciones creadas por el capitalismo industrial (reguladas por un sistema legal que corresponde a sus necesidades y se adapta a su estructura), toda la organización de la sociedad se articula mediante principios burocráticos. La burocracia se caracteriza por la racionalización formal y la división sistemática de función, lo cual lleva a que todas las cuestiones se consideren mediante principios estrictos, formales y racionales (Israel, 1988). Tal situación transforma las relaciones humanas en relaciones formales. Para que esto pueda ocurrir, se requiere de la previa predominancia de las "relaciones entre cosas" o cosificadas (como las propuestas en el fetichismo de la mercancía).

Según Lukács, la reificación se presenta cuando además de las relaciones sociales cosificadas el individuo experimenta un proceso cognitivo en el cual las habilidades y capacidades de sí mismo y de los demás aparecen como objetos que se poseen y que pueden venderse en la misma forma que las cosas que están en el mundo que lo rodea (Lukács, 1985).

Herramientas para el análisis

Con base en la tesis de Lukács, Israel (1988) propone un marco conceptual para el análisis y la comprensión de los procesos cognoscitivos que experimenta el sujeto –en este caso el obrero-entrenador– durante los procesos básicos de producción y consumo en las sociedades industrializadas. Las categorías de estudio que lo conforman son: a) relaciones de intercambio, b) relaciones interpersonales, c) poder, y d) procesos reificantes, la cual es una integración de las tres anteriores. Enseguida se explica brevemente el fundamento de cada una, posteriormente, en el capítulo VII éstas

constituirán el eje para el estudio de la percepción subjetiva desde la cual los trabajadores del departamento de acondicionamiento físico viven los dos procesos sociales básicos: la producción y el consumo.

Relaciones de intercambio. Son las relaciones justificadas por el intercambio de objetos con valor de cambio (mercancías). Se efectúan entre vendedor y comprador. El primero posee objetos que desea transferir (mediante intercambio monetario), al segundo. Por tanto, puede afirmarse que para el vendedor sus objetos tienen un valor de cambio. Por otro lado, sólo en el caso de que el comprador no desee consumir el objeto comprado, sino intercambiarlo, también tiene para éste un valor de cambio.

Al relacionar la estructura de necesidades del comprador con las características específicas de un objeto ofrecido por el vendedor se dice, entonces, que tal objeto tiene un valor de uso para el comprador. Asimismo, el valor de uso de un objeto o actividad depende de su capacidad para satisfacer necesidades o de coadyuvar en el alcance de ciertas metas, a lo cual Israel llama *capacidad coadyutoria.*

En síntesis, el valor de uso es una función de la relación entre la estructura de necesidades del comprador y las características intrínsecas de los objetos. Al mismo tiempo, el valor de cambio (mercancía), es una función de tres elementos: el trabajo necesario para producirlo, la oferta, y la demanda.

Es necesario precisar que la demanda y la necesidad son diferentes. Como comprador se puede demandar algo necesario pero también puede optarse por la abstención de demandar algo innecesario, ya que se tienen los recursos para el intercambio. Así, la demanda es una función de los recursos de compra que tiene un individuo, y sus

necesidades. Si los recursos económicos permiten la satisfacción de las necesidades básicas existentes, entonces la demanda y la necesidad son iguales. No obstante, si los recursos son insuficientes respecto a las necesidades, entonces la necesidad supera a la demanda, y, en contraste, si los recursos son mayores que la necesidad, la demanda es más alta que la necesidad.

Así pues, por una parte, para el vendedor los objetos (o actividades), solo cuentan como valores de cambio, y, por otra, para el comprador-consumidor poseen un valor de uso. Esto deja ver dos tipos de relaciones con un mismo objeto: 1) el sujeto (comprador) se relaciona con el objeto por su valor de uso (determinado por su capacidad coadyutoria), y 2) el sujeto (vendedor) se relaciona con un objeto por su valor de cambio (determinado por otros factores tales como la situación social, la oferta, y la demanda).

Poder. En dos momentos del proceso social básico (reproducción de las condiciones materiales, y se integra por: producción, distribución, intercambio y consumo.) se presentan relaciones de intercambio reguladas por el poder. En la etapa correspondiente al *proceso de producción,* el poder se manifiesta en la capacidad, del comprador, para determinar el valor de cambio en una relación de intercambio, ya sea de objetos o actividades humanas[98]. Por otro lado, en el *proceso de distribución* el poder se ejerce, por parte del vendedor, al determinar el valor de cambio de una mercancía o servicio, es decir, el precio que por éstos paga el comprador durante el

[98] Por ejemplo: el empresario compra fuerza de trabajo a través de la oferta de salarios. En el segundo caso, también compra materias primas y medios de producción.

intercambio, en ambos casos la decisión es unilateral y a favor, en el primer caso, del comprador, y en el segundo, del vendedor.

Asimismo, Israel define dos tipos de poder: subjetivo y objetivo. El primero consiste en la capacidad que tiene un individuo para imponer su voluntad a otro (por cualquier medio). En cambio, el *poder objetivo* se refiere a que la posición de una persona –o grupo de personas– dentro de la estructura social puede determinar su poder, independientemente de sus intenciones y deseos. En este último caso las relaciones de poder se establecen como una determinación estructural de clase.

En las sociedades donde el proceso económico se fundamenta en el intercambio de mercancías –incluida la fuerza de trabajo como tal–, la propiedad de los *recursos necesarios*[99] para producir tales mercancías, o la facultad para disponer de ellos, es una precondición para el poder. Con base en lo anterior se puede afirmar que para ejercer poder no es una precondición necesaria la propiedad de los recursos, sí lo es su *control*. El control significa la capacidad de tomar decisiones respecto al uso de tales medios y recursos de producción. Por consiguiente, éstos pueden ser controlados por quien los posee, o por quien puede disponer de los mismos.

De acuerdo con los términos expuestos, en el cuadro 10 se muestran las diversas relaciones de poder que pueden presentarse, ya sea en función de la propiedad de los medios de producción (recursos), de su control, o de una combinación de ambas condiciones. El tipo de combinación determinará el poder o la subordinación de determinados grupo de personas.

[99] Recursos necesarios para la producción de valores de cambio: Capital, conocimientos, habilidades, información. En otras palabras, objetos y habilidades necesarios.

Cuadro 10

Relación del poder con la propiedad de los medios de producción

		Propiedad	
		Sí	No
Disposición	Sí	1. capitalistas tradicionales	2. (a) Tecnoestructuras de las grandes corporaciones (b) Burocracia que hace los planes
	No	3. Pequeños accionistas	4. La mayoría de la gente

Fuente: *La enajenación: de Marx a la sociología moderna* (Israel, 1988).

Combinaciones posibles:

1. Propiedad y disposición= Poder
2. No hay propiedad, si disposición = Poder
3. Propiedad, no disposición= no hay poder
4. No hay propiedad ni disposición= no hay poder

Mediante la combinación de casillas en el cuadro 10 se muestra cómo se dan las precondiciones necesarias para el ejercicio del poder en una sociedad como la capitalista (1 y 2). Cabe aclarar que bajo tales condiciones las relaciones de poder asimétricas se presentan tanto en el proceso de producción como en el de la distribución. (Israel, 1988) si bien es cierto que en una estructura social diferente podrían existir relaciones de poder simétricas, entre el comprador y el vendedor, no es el caso de las sociedades donde existen grupos de élite que poseen los medios de producción, o que tienen el poder para disponer de ellos (por ejemplo, la sociedad capitalista o lo que fue en su momento, la Soviética).

Así pues, el control sobre los recursos puede ubicarse en: personas, grupos, o centros especiales que toman las decisiones dentro de una organización. Asimismo, esa *ubicación del control* puede presentarse de manera manifiesta u oculta, esto en función de los siguientes puntos: 1) la visibilidad de las personas, grupos o centros que toman las decisiones (grupos dominantes), 2) la distancia entre los grupos dominantes y los dominados, y 3) el acceso al contacto, por parte de los dominados, con los grupos dominantes.

En resumen, el poder se ejerce en las relaciones de intercambio durante los procesos sociales básicos de producción y consumo, además, puede ser subjetivo u objetivo. A éste último –sobre el cual se centrará nuestro análisis– se accede, principalmente, por una determinación estructural de clase, la cual, a su vez, ubica a ciertos grupos de personas en posiciones viables para dominar a los otros mediante el control de los recursos de producción. La ubicación del control es en función del desarrollo organizativo del sistema y puede ser manifiesta y concentrada, o dispersa e invisible. Bien, a esto se añaden otras dimensiones del poder, como son: a) su *radio de acción*, es decir, el número de campos en que la persona o grupo tiene poder, y b) su *grado*, que corresponde a la cantidad de personas sobre las cuales una persona, grupo o clase social puede ejercer poder.

Relaciones sociales. Con base en la propiedad de los recursos, su control, o una combinación de ambas condiciones, en el apartado anterior se delimitan las condiciones para el ejercicio del poder en las relaciones de intercambio durante los procesos de producción y consumo. Ahora bien, no hay que dejar de considerar que

tales relaciones son de carácter social, es decir, son relaciones sociales de intercambio, existe una intersubjetividad.

Las relaciones intersubjetivas entre integrantes de una formación social[100] pueden definirse por: 1) *el tipo de relación*, para lo cual se propone la clasificación expuesta en el cuadro 11, 2) *su diferenciación,* es decir, su simetría (trato hacia el otro considerándolo igual a uno mismo) o asimetría (se experimenta y trata al otro como superior o inferior), y 3) *la interdependencia de las relaciones,* esto es, la forma cooperativa o competitiva que adquieren las relaciones en función del logro de una metas, ya sean colectivas, individuales o de ciertos grupos (vendedores, compradores, clases sociales, entre otros.).

Cuadro 11
Tipología de las relaciones intersubjetivas
(v. observaciones respecto al cuadro 11, p.171)

		1. Grado en que es directo el conocimiento de la persona			
		Personal		Impersonal	
	2. Intensidad de la involucración emocional	Alta	Baja	Alta	Baja
3. Valor emocional de la relación	Positivo	1.+ + +	2.+ - +	3. - + +	4.- - +
	Negativo	5. + + -	6.+ - -	7.- + -	8.- - -
	Neutral	9.+ ( ) 0	10.+ ( ) 0	11.-( ) 0	12. –( ) 0

Fuente: Israel, J. *La enajenación: de Marx a la sociología moderna.* 1988.

[100] Formación social: es la expresión del conjunto complejo y articulado de modos de producción y de sus correspondientes superestructuras, en un momento histórico dado del desarrollo social de una nación o sociedad determinadas. Es sinónimo del concepto de sociedad global, utilizado corrientemente por la sociología (...) (Bartra, 1973).

Observaciones respecto al cuadro 11

a) se utilizan tres categorías que, interrelacionadas, definen el tipo de relación.
b) las primeras dos categorías son dicotómicas y la tercera presenta una gradación en tres niveles, en total resultan doce casillas.
c) utilizando los signos +, -, y 0, se asigna una combinación de valores a cada casilla.
d) El primer signo de la combinación denota la categoría número uno, el segundo la dos y el tercero la tres.
e) el + equivale a; personal, alta y positivo, según la respectiva categoría.
f) el – equivale a; impersonal, baja y negativo, según la respectiva categoría.
g) el cero únicamente aparece para valorar como neutral el tercer ítem (valor emocional de la relación).
h) el signo ( ) expone que la segunda categoría no aplica en las casillas donde aparece (9-12), ya que desde el punto de vista psicológico no es posible combinar la neutralidad con cualquier grado de involucración. De tal forma, se puede hacer una reducción de 2 casillas para evitar repeticiones. Así, la secuencia + ( ) 0 representa las casillas 9 y 10 y – ( ) 0 la 11 y 12. Esto significa que se tienen solamente dos tipos de relaciones sin involucración, las personales y las impersonales.
i) al destacar la importancia de que en una relación impersonal se observe un valor emocional positivo (casillas 3 y 4), Israel propone la reducción de las casillas 3 y 4 a una sola con la secuencia – + +.
j) En la casilla 8 existe una baja involucración negativa en una relación impersonal. El autor propuso referirla a la categoría – ( ) 0 que resultó de fusionar las casillas 11 y 12.

Con los ajustes propuestos en los incisos h, i y j, se reduce la matriz. De manera que al arreglar las combinaciones restantes resulta la siguiente escala con ocho tipos de relaciones.

1. + + +, (casilla 1) involucración positiva intensa de tipo personal. Por ejemplo, amor.
2. + - +, (casilla 2) relaciones de amistad.
3. + - - (casilla 6) relación poco amistosa.
4. + + - (casilla 5) odio.

5. + ( ) ( ), (casillas 9 y 10) relación personal de indiferencia. Por ejemplo, relaciones interpersonales de trabajo.
6. - + +, (casillas 3 y 4) relaciones interpersonales de naturaleza intensa y positiva. Tal es el caso en la relación de la gente con los ídolos.
7. - + -, relación impersonal caracterizada por el odio. Esto es lo que puede experimentar la gente que tiene fuertes prejuicios raciales.
8. – ( ) ( ), (casillas 8,11 y 12), relación impersonal de indiferencia. Este tipo de relación puede ocurrir si el individuo no se interesa en los demás, o si los percibe como objetos.

Es preciso considerar en las ocho categorías el aspecto de la *diferenciación,* el cual, como hemos observado, se define en términos de simetría o asimetría. Además, cabe aclarar que si existe asimetría en la relación es cuando surge tal *diferenciación* entre las partes, y, por el contrario, que ésta desaparece cuando una relación es simétrica. De tal forma se pueden precisar orientaciones distintas dentro de cada uno de los ocho tipos de relación. Así, si en una relación clasificada en la primera categoría (amor), existe una *diferenciación* y, por tanto, asimetría entre los involucrados, es decir, que se considera al otro como inferior, tenemos por ejemplo; la relación en donde un padre autoritario ama a su hijo.

Si la *diferenciación* entre las partes involucradas prevalece, a partir de la quinta categoría las relaciones intersubjetivas tienden a ir, paulatinamente, deshumanizando a las personas hasta considerarlas como objetos, especialmente en la octava.

Para ilustrar –sin dejar de considerar la existencia de diferenciación–, en la quinta categoría se describe una relación personal de completa indiferencia en que se considera al otro como un sujeto inferior, por ejemplo; la relaciones dentro de una

organización autoritaria (entre sargento-soldado raso). En la sexta clase la relación impersonal se combina con una inclinación hacia ver inferior al otro, tal puede ser el caso de las personas idolizadas en relación con sus admiradores. La séptima puede ejemplificarse con quienes expresan un intenso desagrado hacia la persona –que consideran– inferior, como en el caso de las relaciones determinadas por prejuicios raciales.

Dentro de la octava clase se encuentran las relaciones impersonales donde existe una total indiferencia respecto a la involucración y que, sin embargo, se considera al otro como inferior. Tal situación puede propiciar que se considere al ser humano como un objeto o cosa. Precisamente este tipo de relaciones serán las que analizaremos en el capítulo VII, ya que son las que tendencialmente se presentan entre quienes controlan los medios de producción[101], y los que producen.

Hemos pretendido acentuar que el aspecto de la *diferenciación* resulta esencial para dar sentido a los tipos de relaciones propuestas en las ocho categorías. Por ejemplo, si a la sexta categoría se le imprime un carácter simétrico puede presentarse un tipo de relación en que el individuo se identifica con un grupo al que considera como sus iguales (a diferencia la relación en que el ídolo percibe a sus adoradores desde una posición superior). Tal es el caso de las personas que trabajan en favor de los grupos discriminados o maltratados.

[101] Capitalistas, corporaciones, agencias centrales de planeación y administración, entre otros.

Así pues, la especificidad de las relaciones intersubjetivas se define en gran parte por la presencia o ausencia de diferenciación, la cual depende directamente de las condiciones sociales.

Por su parte, el aspecto de la *interdependencia* –especialmente cuando las metas finales son competitivas– puede relacionarse con la escala de deshumanización que se observa a partir de las relaciones ubicadas de la quinta categoría en adelante.

Procesos reificantes. En las sociedades industriales las relaciones sociales de producción y reproducción de la vida real han determinado la ubicación del control de los recursos productivos –y por tanto, del poder– en empresas capitalistas tradicionales, corporaciones, y/o burocracias centralizadas. Esto ha exacerbado las relaciones asimétricas de poder hasta llegar a las categorías más altas de la escala propuesta. Simultáneamente, el sentido y la forma que adquieren los procesos sociales en general –entre éstos, los de producción y consumo– es orientado por tal impersonalidad (categoría 8), e indiferencia, a la que bien podríamos llamar *cosificación* [102]de los procesos y relaciones sociales

Durante el proceso social de producción se presenta el primer intercambio. Para fines explicativos se denominará con la letra C a cualquiera de los siguientes agentes o entidades: capitalista, corporación, o burocracia centralizada. Éstos tienen el poder ya que como *compradores* de la fuerza de trabajo, determinan el valor de cambio de ésta (salario). Por otro lado, en el proceso social de consumo C, ahora como vendedor,

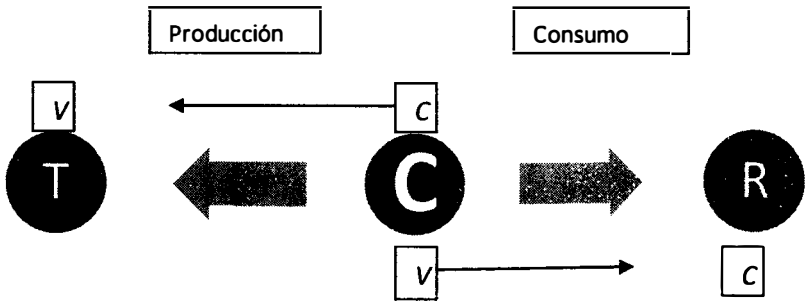
[102] La cosificación es una de las dos dimensiones que constituyen el fenómeno de la reificación, consiste en la consideración y percepción de sí mismo y de los otros seres humanos como cosas, que se comportan e interactúan entre sí de acuerdo con la lógica y las leyes del mundo de los objetos materiales.

también es quien determina el valor de cambio de las mercancías que éste venderá a los consumidores, quienes, en general, son identificados (por C), como una fuerza de consumo –durante ésta segunda etapa. Así, de manera sinérgica y cíclica durante los procesos sociales básicos de producción y consumo las relaciones de intercambio tienden a incrementar el poder de C.

En la siguiente figura, las flechas indican la dirección en que se ejerce el poder durante las relaciones de intercambio en la producción y el consumo. Ya hemos citado el significado de C. La letra T representa a los trabajadores o productores directos, la R designa a los consumidores. Las cursivas *c* (comprador) y *v* (vendedor), señalan el rol que juegan T, C y R en cada proceso, y la respectiva relación de poder.

Figura 10

Ejercicio del poder en los procesos de producción y consumo



Fuente: Israel, J. La enajenación: de Marx a la sociología moderna. 1988.

En la figura 10 el flujo de poder denota una relación asimétrica cuyo resultado final es la acumulación de recursos por parte de C. En consecuencia, un aumento en tanto en su radio de acción como en su grado de poder. Esto se debe a que en la producción se

genera el plusvalor, pero sólo al momento de ser consumido el objeto o actividad producido bajo la forma-mercancía es cuando se realiza la plusvalía. Por tanto, mientras C tenga mayores posibilidades de controlar ambos procesos –producción y distribución–, garantizará sus posibilidades de acumular capital, controlar más recursos, y concentrar más poder.

En resumen, la figura 10 esquematiza que: mientras C incrementa su cantidad y control de recursos productivos, en un sentido inversamente proporcional, T y R disminuyen su grado de poder frente a C tanto en la producción como en el consumo.[103] De tal forma la concentración de poder tiende a incrementar la distancia entre quienes gobiernan, y quienes son gobernados (los productores-consumidores). Cabe destacar que T y R son encarnados por los mismas personas, es decir, los productores son, al mismo tiempo, los consumidores.

Con el incremento tanto de la distancia como de la asimetría (diferenciación), entre quienes controlan los medios de producción, y las masas de productores-consumidores, se propicia la despersonalización de sus relaciones sociales hasta llegar al nivel ocho de la escala propuesta previamente (relación impersonal de indiferencia + diferenciación). De tal situación surge la proclividad hacia considerar a los dominados como factores de producción o *fuerza de trabajo* y, en el proceso de consumo, como *fuerza de consumo*. Por consiguiente, se desconoce al ser humano como tal, y se le conceptualiza como objeto útil para generar ganancias destinadas a nuevas

[103] Su grado de poder se refiere a la capacidad de decidir las condiciones del intercambio en los procesos de producción y consumo.

inversiones que, a su vez, son necesarias para mantener en marcha al sistema. (Israel, 1988)

Además, en la sociedad capitalista actual –donde el poder se concentra en los conglomerados, empresas transnacionales, financistas, etc.–, la ubicación del control resulta difícil debido a la *distancia* (de los gobernados) e *invisibilidad* de los organismos que gobiernan. Por tanto, es difícil el acceso a los mismos (por parte de quienes sufren su influencia), y a los recursos que controlan. En consecuencia, la distancia y la invisibilidad actúan como fuerzas perpetuadoras al permitir que los grupos y organismos que toman las decisiones sean inaccesibles y difíciles de controlar.

En síntesis, confluyen variables tales como: relaciones de intercambio asimétricas, distanciamiento entre partes, concentración polarizada del control y propiedad de los recursos de producción e invisibilidad de los centros de control, los procesos sociales de producción y consumo se tornan en *procesos sociales reificantes*.

Finalmente, todos los sujetos que participan en procesos sociales reificantes experimentan las dos dimensiones de la reificación. Primero, mediante ciertos procesos cognoscitivos se asumen a sí mismos, y/o a los demás, como objetos con valor de cambio, y, por tanto, cosifican sus relaciones interpersonales. Segundo, atribuyen propiedades humanas de autonomía a los objetos con valor de cambio, y a todos los procesos y estructuras de dominación, sin percibir que detrás de los mismos se encubren relaciones sociales de explotación producidas y reproducidas por seres humanos.

VII

Ya no soy obrero

> No se trata de lo que directamente se imagine tal o cual proletario, o incluso el proletariado entero. Se trata de lo que es y de lo que históricamente se verá obligado a hacer por ese ser.
>
> Karl Marx, *La sagrada familia.*

De acuerdo con los planteamientos propuestos en los capítulos II, IV y V consideramos que es posible dar sustento a la hipótesis principal de esta investigación.[104] De tal forma, se puede afirmar que los entrenadores de acondicionamiento físico que laboran en la industria mexicana del fitness, ciertamente, pertenecen a la clase obrera. Esto con base en: la posición que ocupan en el proceso de producción social.

Ahora bien, los obreros-entrenadores –especialmente los personalizados– se autoperciben como profesionales que autorregulan sus cargas de trabajo en función de los ingresos económicos que requieren para mantener un cierto "nivel de

[104] "...los entrenadores deportivos pertenecen a la clase obrera. Esto se debe al lugar que ocupan dentro del proceso de producción de servicios de entrenamiento deportivo, y de manera general, en el proceso de producción social. Sin embargo, por la construcción social de una realidad que tiende a enajenar la consciencia, se mantienen inmersos en condiciones laborales precarias que, paradójicamente, ellos consideran como dadas naturalmente, incluso a su favor" (p. 10).

vida".[105]Consecuentemente, por el rango profesional que manifiestan tener y, especialmente, por su consumo regular de ciertas mercancías, estiman estar separados (en la escala social) de quienes ellos consideran como obreros o clases bajas.

Así pues, afirmamos que *al estar inserto en una sociedad donde predominan los procesos sociales reificantes, la experiencia subjetiva del obrero-entrenador no le permite tener conocimiento de su condición de clase ni experimentar, conscientemente, la explotación laboral de la que es objeto. Esto debido a la percepción de una realidad socialmente construida mediante mecanismos de represión*[106] *denominados filtros sociales* (Fromm, 1971)*, por medio de los cuales el sujeto percibe e introyecta, a través de un esquema prefabricado,*[107] *la ideología de las clases dominantes –misma que, como se ha expuesto, reduce la existencia humana a la producción, consumo e intercambio (desigual) de cosas–. De tal forma, este esquema determina qué parte del contenido se hará consciente y cual permanecerá inconsciente* (Fromm, 1971, p.7).

Realizamos la afirmación anterior con base en la representación, mediante el pensamiento conceptual (teoría), del modo en que los obreros-entrenadores perciben las relaciones sociales de producción en las que se encuentran inmersos. Esto ha sido posible, en principio, gracias a la generación de un archivo de historia oral como fuente primaria de información y, posteriormente, al ejercicio hermenéutico en torno a los testimonios de los trabajadores.

---

[105] En los testimonios orales los participantes conceptualizaron el nivel de vida como la capacidad para comprar cierto tipo de mercancías tales como: automóvil, motocicleta, teléfonos celulares de alta tecnología, artículos personales, ropa y calzado de marcas reconocidas (incluyendo el género deportivo), dieta y complementación alimenticia para musculación o "salud y bienestar". Ninguno contempló el aspecto de la vivienda.

[106] "...cada sociedad crea también una especie particular de represión; crea una especie particular de *inconsciencia social* que es necesaria para el funcionamiento y supervivencia de esa sociedad" (Fromm, 1971, p.7).

[107] Con categorías determinadas por la estructura particular de una sociedad dada, en este caso, la capitalista.

Con el objetivo de superar la descripción narrativa, tanto la reconstrucción conceptual como la interpretación de la información registrada en el archivo oral se efectuaron mediante los objetos teóricos (teorías, leyes) previstos en el capítulo anterior, a los cuales se añadirán, en este capítulo, algunas nociones propuestas por Fromm (1971) y Foucault (2000, 2004b). La adición de estos dos últimos enfoques teóricos se consideró necesaria para comprender, con una visión de conjunto –y no sólo económica–, el posicionamiento de clase[108] de los obreros-entrenadores dentro de la estructura social del capitalismo tardío. Precisamente en los siguientes apartados se expone el tratamiento y la caracterización teórica que se realizó a partir de la historia contada, en efecto, por sus protagonistas.

Las relaciones sociales a través de los testimonios

Para construir el archivo oral de información se recopilaron las vivencias de entrenadores deportivos que, en algún momento de su vida, han trabajado dentro de la empresa líder del sector industrial del fitness. Tal compilación de testimonios reúne a diversos sujetos que desempeñaron puestos distintos dentro del proceso de producción del departamento de acondicionamiento físico. Además, se compararon los testimonios de obreros-entrenadores que laboraron en etapas diferentes del crecimiento y expansión de la empresa. Cabe mencionar que ninguno de los participantes las presenció, desde adentro (como trabajador), todas. Asimismo, se contrastaron las versiones de los obreros-entrenadores en activo con las de quienes –por diversos motivos– ya no desempeñan sus labores dentro del sector industrial del fitness.

[108] Es la distancia entre la determinación estructural de clase y la posición que una clase toma dentro de la situación concreta de la lucha de clases en un momento histórico. En efecto, determinación estructural de clase y posición de clase pueden llegar a coincidir, pero, en otros casos, también a distanciarse.

Punto de partida

Después de haber analizado y confirmado la dinámica de producción capitalista dentro de la industria del fitness (capítulos IV y V), partimos de un presupuesto fundamental: las relaciones sociales de producción que se efectúan entre los obreros-entrenadores y *la firma* se asemejan a relaciones entre objetos –pese a ser de naturaleza social–, es decir, son cosificadas.

Asimismo, podemos afirmar que en el proceso económico, tanto en la etapa de la producción como en la del consumo, se dan relaciones de intercambio desigual a favor del capital invertido en la firma y en detrimento de los obreros-entrenadores. Tal situación se debe a la polivalencia del capital que maneja la empresa, el cual tiene inversiones en los tres sectores productivos así como en el financiero.

Como *compradora* de mercancía-fuerza de trabajo durante la *etapa de producción* de servicios de entrenamiento deportivo, la firma ejerce poder sobre los obreros-entrenadores al determinar el precio. Alternamente, durante la *etapa de consumo,* ahora como *vendedores y/o acreedores,* tanto la firma como sus grupos financieros filiales[109] ejercen el poder sobre el obrero-consumidor al determinar el precio de diversos servicios (de consumo obligatorio) y productos financieros tales como cursos de capacitación y certificaciones laborales,[110] o en su caso, comisiones diversas por manejo de cuenta bancaria (en la cual reciben el pago nominal, o el pago a destajo) y elevadas tasas de intereses sobre el crédito al consumo.

[109] Los denominamos filiales porque son dominados por el mismo accionista mayoritario que encabeza a los accionistas del GE (grupo empresarial) al que pertenece la empresa líder en la rama del entretenimiento deportivo.
[110] Certificaciones de carácter *obligatorio* que llegan a tener un precio de $45,000.00. los obreros-consumidores los suelen pagar mediante el sistema de mensualidades sin intereses a través de tarjeta de crédito.

Así pues, proponemos que en la firma líder del entretenimiento deportivo en México las relaciones sociales de intercambio entre obreros-entrenadores y quienes controlan los recursos productivos son de carácter asimétrico y competitivo, y, debido a un modelo de organización burocrática[111] que propicia la impersonalidad de las relaciones, éstas se presentan como procesos reificantes, es decir, que los agentes participantes son considerados ya sea como objetos (en el caso de los trabajadores), o entidades extrañas[112] (los grupos que tienen el control). Así, los trabajadores, son reducidos al concepto de *mercancía-fuerza de trabajo*, o bien, a *fuerza de consumo*. Por su parte, con la distancia e invisibilidad de los centros de control corporativo de la firma, los obreros-entrenadores se muestran impotentes y desubicados ante "imperativos de indefinida procedencia" que deciden su quehacer laboral, y vital.

A continuación se expone cómo se han presentado de manera simultánea el proceso de burocratización en la firma y la consecuente –y cada vez mayor– rigidez de los procesos reificantes de producción y consumo en el seno de la misma.

---

[111] A continuación citamos brevemente los rasgos característicos de la burocracia (Weber, 2001). Los cuales fueron identificados en el caso de la firma estudiada. Para corroborar su contrastación práctica puede consultarse el apartado "estructura organizacional de la empresa" en la página 88:

1) principio de sectores jurisdiccionales estables y oficiales (en nuestro caso, los diferentes departamentos de la empresa) organizados en general normativamente, mediante reglas o procedimientos administrativos (manuales de procedimientos dentro de los departamentos de la firma).
2) Jerarquía de cargos y diversos niveles de autoridad (sistema de sobre y subordinación).
3) La administración y su gestión se funda en documentos escritos. A su vez, existe una infraestructura socio-técnica que los archiva y gestiona (oficina).
4) Los cargos de administración exigen preparación cabal y experta.
5) Durante el tiempo de su jornada laboral (en los clubes fitness, incluso, más allá del tiempo de la jornada), el funcionario (en este caso el trabajador de cualquier nivel), requiere toda su capacidad laboral.
6) La administración del cargo se ajusta a normas generales más o menos estables, precisas, y que pueden aprenderse.

[112] Con "entidades extrañas" aludimos a quienes los obreros denominaron difusamente –durante los testimonios – como "ellos", "arriba", "desde allá", "desde arriba", "la empresa".

Burocratización y clubes fitness

De acuerdo con los obreros-entrenadores que laboraron durante la etapa inicial de la industria del fitness, las relaciones sociales entre ellos y los directivos de la empresa nunca estuvieron libres de cierto grado de impersonalidad y deshumanización. No obstante, existía una mayor flexibilidad respecto a los criterios de productividad. Esto debido, por una parte, a que no existía un sistema formal –reglamentado–, y por otra, a que la inexistencia de tal sistema permitía que los escasos mandos medios[113]tomaran decisiones discrecionales en relación a la productividad de servicios en el departamento, a menudo inclinadas hacia los intereses del obrero-entrenador.[114] Esto probablemente a causa de la interacción y el trato cotidiano, que permitían el desarrollo de cierta empatía.

Como se ha descrito (cap. IV), la empresa creció y devino en corporación. Después, su pertenencia –por mayoría de acciones bursátiles– y control se transfirieron hacia un capital que cuenta con inversiones en diversos grupos empresariales y financieros, conglomerados, y, en síntesis, en todos los sectores productivos. Tales cambios se vieron reflejados en el interior del departamento de AF (acondicionamiento físico) a través del correspondiente desarrollo de su organización burocrática y su integración

[113] Aún no se desarrollaba la especialización de funciones dentro del departamento. Únicamente existían supervisores de turno con entrenadores a su cargo (*Testimonios orales*, febrero-diciembre, 2010).

[114] Se presionaba selectiva y discrecionalmente –en función de su relación personal con los supervisores– a los entrenadores para producir servicios de entrenamiento personalizado. Por tanto, quienes tuvieran buenas relaciones con su jefe inmediato (supervisor) no tenían motivo para preocuparse por producir más allá de los servicios de piso. Al mismo tiempo, se toleraba que los obreros-entrenadores vendieran complementos alimenticios a los clientes, e incluso que les proporcionaran servicios de entrenamiento personalizado dentro del turno destinado a impartir servicios de piso. Esto sin reportar dinero a la empresa. A ésta práctica le llamaban "entrenamientos acuáticos" refiriéndose a que los hacían "por debajo del agua", en el sentido de que cobraban directamente al cliente el dinero por los servicios. Por el desconocimiento operativo del departamento de acondicionamiento físico, los directivos de la empresa no contemplaban técnicamente la posibilidad de generar ganancias mediante exigencia de cuotas de producción para el mismo. *Testimonios orales*, febrero-diciembre, 2010

coordinada a nivel corporativo. De tal forma, el constante desarrollo organizacional exacerbó la distancia entre quienes toman las decisiones[115] (por su control sobre los medios de producción) y los obreros-entrenadores.

En el devenir cotidiano del departamento de acondicionamiento físico, las justificaciones que se dan a los trabajadores en relación con las directrices a seguir en el proceso laboral, se sustentan en frases tales como: "las decisiones se toman desde muy arriba"[116] o que "la empresa decide las cuotas de venta mensuales".[117]Por consiguiente, resulta difícil ubicar de manera precisa dónde, quién o a quiénes se alude al decir arriba (supervisor, coordinador, gerentes corporativos, accionistas en general, accionista mayoritario, ¿Quién?) o al hablar de "la empresa."

En suma, a lo largo de quince años, junto con el crecimiento y expansión de la empresa líder de la industria del fitness se ha desarrollado una organización burocrática cada vez más compleja, cuyo objetivo es lograr un eficiente funcionamiento que sostenga e incremente las ganancias y garantice nuevos campos de inversión. De tal forma, la distancia entre los centros de control y los obreros de la empresa es cada vez mayor.[118]Lo cual propicia la deshumanización de las relaciones entre quienes dictan las

[115] Especialmente en lo tocante a los estándares de servicio (basados en manuales de procedimientos y reglamentos), cuotas de producción, salarios y requisitos para permanecer laborando en la empresa (consumo de servicios de capacitación técnica) (*Testimonios orales*, febrero-diciembre, 2010).

[116] Frase tomada del testimonio de un obrero-entrenador personalizado que labora en un club fitness (*Testimonios orales*, febrero-diciembre, 2010).

[117] Frase tomada del testimonio de un ex supervisor de obreros-entrenadores (*Testimonios orales*, febrero-diciembre, 2010).

[118] Quienes laboraron durante la etapa inicial de la empresa afirmaron haber estrechado la mano del dueño más de una vez, o al menos haber entablado algún breve diálogo con él. Actualmente, ninguno de los obreros-entrenadores en activo conoce al accionista mayoritario de la empresa (*Testimonios orales*, febrero-diciembre, 2010).

pautas de dirección y entre quienes las siguen, que son considerados como fuerza de trabajo –y de consumo–, como veremos más adelante.

Como resultado, la deshumanización e impersonalidad de las relaciones sociales se acompañan de una asimetría cada vez mayor; donde desde la distancia y la invisibilidad se toman las decisiones que moldean a una fuerza de trabajo flexible[119]y atomizada que, desorientada respecto al conocimiento de quiénes *realmente* deciden su quehacer laboral, y por temor a perder las posibilidades para sostener su "nivel de vida", no tiene más recurso que asumir lo que le sea impuesto "desde arriba." En otras palabras, el obrero-entrenador es considerado un objeto, es decir, fuerza de trabajo o factor de producción. Por su parte, éste concibe como extrañas e indefinidas ("arriba", "la empresa", "ellos", etc.) las fuerzas que determinan su destino laboral y, por lo tanto, sus condiciones materiales de existencia.[120]

La producción como proceso social reificante

Si bien es cierto que en un proceso de producción reificante todos los agentes sociales involucrados se consideran a sí mismos, y a los otros, como objetos, cabe distinguir entre la perspectiva de los que tienen poder, en contraste con la de quienes se encuentran en los niveles más bajos de la jerarquía. En el primer caso, cuanto más poderosos sean quienes ocupan las posiciones de poder, más impotentes verán a los

[119] Flexibilidad traducida en reducciones drásticas en la nómina de los servicios de piso, aumento de actividades por puesto de trabajo, incremento de funciones y responsabilidad en los mandos medios, reducción de comisiones por bonos de entrenamiento, cambio de régimen contractual por jornada a trabajo por horas, imposición de cuotas mensuales de producción de servicios personalizados por club, obligatoriedad de consumir servicios de capacitación impartidos por la empresa (los cuales en el pasado eran gratuitos) (*Testimonios orales*, febrero-diciembre, 2010).

[120] El obrero de una empresa no se ve explotado por el dueño de la misma, sino por toda la clase capitalista.

demás. En el segundo, los dominados se autovalorarán como tales y, en efecto, sentirán impotencia en sus relaciones con los otros (Israel, 1988, p.295).

Así, con la existencia de jerarquías (sobre y subordinación), la distancia entre los de arriba y los de abajo propicia que los primeros tengan un círculo social integrado por personas de su misma condición, esto los sustrae del trato personal y la empatía con quienes se encuentran en los estratos inferiores. Por tal razón los perciben como objetos o medios utilizables para alcanzar sus propias metas (Israel, 1988, p.295), o bien, como *fuerza de trabajo* reemplazable. Al mismo tiempo, esto refuerza la autoimagen de los que se consideran reemplazables, de manera que en la interacción social durante la producción –mediante un efecto de retroalimentación[121]–, se fortalecen las autoimágenes existentes. Por consiguiente, tanto los explotadores como los explotados reproducen y perpetúan las relaciones asimétricas.

Esto puede explicar –en parte– el hecho de que en los clubes fitness *la firma*, como compradora de *mercancía-fuerza de trabajo*, ejerza sin obstáculo alguno su poder al definir unilateralmente el precio de la misma y, por consiguiente, la tasa de plusvalía.[122] Esto último se efectúa mediante la imposición de criterios de alta productividad (a los obreros-entrenadores de piso), y cuotas de producción excesivas (a los obreros-entrenadores personalizados), las cuales, en el segundo caso, suponen una *consagración completa* del tiempo hacia las actividades laborales.

---

[121] El efecto de retroalimentación se da debido a que la gente poderosa puede existir sólo en relación con los que no tienen poder, los explotadores sólo en relación con los explotados y los burócratas sólo en relación con los hombres-objeto. (Israel, 1988, p.296)

[122] Tasa de plusvalía: la relación entre la plusvalía producida por el capital variable (salario) y el capital variable que la ha producido. También se le llama tasa de explotación del trabajo asalariado o cuota de plusvalía. (Mandel, 1972, p.573). Para su cálculo: Plusvalía/capital variable (salario) o también, trabajo no pagado/trabajo pagado.

Cabe agregar que el modelo de producción adquirido por la empresa desde el año 2003 es bastante flexible. Esto ha propiciado el recorte nominal de plazas para obreros-entrenadores asalariados por jornada fija (obreros de piso) y la promoción de su cambio al régimen de salario a destajo (servicios personalizados). Por tanto, el número de obreros adscritos a éste régimen se incrementó, y continúa en aumento.

Hasta ahora hemos pretendido exponer cómo la explotación laboral se ha incrementado en proporción directa con el creciente desarrollo burocrático de la firma. De tal manera que todo se circunscribe a un campo impersonal y "a-moral" donde la *fuerza de trabajo* se moldea con base en el cálculo racional para la obtención de ganancias.

A continuación se muestran cinco fragmentos de testimonios orales registrados en el archivo oral de esta investigación.[123] En los cuatro primeros se deja ver la manera en que, con miras a incrementar las ganancias, se modifican y definen unilateralmente las directrices de producción. Los cuatro últimos corresponden a la cuestión del tiempo y energía vital que los trabajadores consagran a la firma.

> *Carlos:* [...] ya todo está estandarizado ya, antes no, antes era muy al "ahí se va", pero ¿por qué?, porque todavía no se veía la industria como algo que produjera tanto, pero cuando empezaron a ver que había ganancia, que había, incluso se empezaron a ver también ¡que había fugas! Y entonces fue por donde yo estoy viendo que están atacando durísimo para que las fugas no se les, no se les vayan y no pierdan pero ni un peso. Porque cuando yo entré en la empresa en donde estoy no, no. Eran muy diferentes las cosas, pero eso se da en lugares grandes, empresas vaya [...] ha sido un cambio y un punto de transición de la empresa que le ha querido pues, ahora sí, apretar, en todos los sentidos (Testimonios orales, 2010, n.1).

[123] A petición de algunos obreros-entrenadores se mantiene su confidencialidad, esto debido a que continúan trabajando en la firma. Para ello registramos sus testimonios con pseudónimos. En algunos casos (extrabajadores de la firma) sí aparece el nombre real.

Juventino: Tú como supervisor contabas un poco ¿no?, que realmente convencías un poco al entrenador de piso diciéndole que iba a ganar más dinero ¿por qué?, porque esa eran como las indicaciones que nos daban que, la gente perdiera su, su antigüedad, para que se fueran como entrenadores personales y así la empresa pues no tuviera que liquidar también tanta gente, que fuera una renuncia voluntaria más no eh, que la empresa lo estaba corriendo (Testimonios orales, 2010, n.3).

Héctor: [...] el chiste de esto es llegar a la meta, la meta propuesta, digo, hay una meta global pero a cada entrenador nos van desglosando metas personales y si tienes alguna especialidad como Mat o nutrición o eres elite, entonces ya se van desglosando las metas pero, pero hay una sola meta, eso sí, por club, que se tiene que cubrir (Testimonios orales, 2010, n.2).

Ricardo: Yo entro entre siete ocho de la mañana, tengo entrenos hasta medio día y este, y después empiezo a dar entrenos otra vez como a partir de las cuatro o cinco de la tarde hasta las nueve de la noche, aunque a veces en la noche también tengo ciertos días en específico entrenamientos que voy a dar a la casa, entonces este, es digo, es un horario un poquito pesado pero, pero es la forma en la que ya, ahora sí que, ya me acostumbré (Testimonios orales, 2010, n.4).

Israel: Como a veces las distancias son largas por el traslado de casa al trabajo, entonces, yo creo que el ochenta por ciento permanece en el club la mayor parte del día, este y solo hay un, un veinte por ciento que, que únicamente va a dar entrenos en las mañanas y que con eso alcanza a cubrir su cuota y, y tiene ingresos en la tarde por otros lados pero este, pero yo creo el ochenta por ciento, el ochenta por ciento., más que nada por la distancia viven muy lejos, entonces por eso este pues están, estamos todo el día ahí (Testimonios orales, 2010, n.5).

Juventino: De, supervisor, solamente la pura supervisión eran como unas...las seis horas de piso y a lo mejor unas dos o cuatro horas ¿no?, de, de entrega de reportes o cuando salía un pendiente, entonces estamos hablando de, de diez horas y a la mejor dependiendo los días que tuviera más entrenamientos personales eran entre seis a ocho horas más, entonces todo dependía del día y que tantos Yo entrenamientos tuviera ¿no?, y ya un promedio general sería entre unas doce o dieciocho horas generalmente, dependiendo el día (Testimonios orales, 2010, n.3).

Juventino: Eh, era un factor ¿no?, eh, en el cual bueno, pues allá tienes, tenías que pararte cin, cuatro y media, cinco de la mañana para estar a, en tu tumo, que entrábamos a las cinco cincuenta y pues si era pesado tenerte que levantar porque el día anterior habías salido de dar entrenamientos personales de nueve a diez de la noche, y en lo que llegabas a tu casa, descansabas, cenabas, preparabas la ropa para el día siguiente pues, sí descansabas por ejemplo un promedio de cuatro horas a la mejor cinco horas, muy pocas horas de sueño (Testimonios orales, 2010, n.3).

Mariano: Ellos querían que estuviera todo el día pero yo, en primera, no firmé ningún contrato donde dijera eso y [...] ya iba a dar mis entrenos en la mañana y me iba, entonces

así como que les molestó un poco que yo ya no estaba todo el día [...] me acabe yendo[124] (Testimonios orales, 2010, n.6).

El consumo como proceso social reificante

En el apartado anterior (v. p.185) se presentó de manera concreta cómo se desarrollan las relaciones de intercambio "reificadas" durante el proceso de producción de servicios de entrenamiento deportivo y, en las cuales, el sujeto es considerado como *fuerza de trabajo* flexible y adaptable. Enseguida se expone la contraparte, es decir, cómo se efectúan análogamente el mismo tipo de relaciones durante el proceso de consumo, en el que se concibe al mismo obrero-entrenador como consumidor (de mercancías o servicios) o, en otras palabras, cual *fuerza de consumo.*

En principio, consideramos viable diferenciar las relaciones de intercambio que se llevan a cabo entre los obreros-entrenadores y *la firma* durante el proceso de consumo en: a) las relaciones de intercambio directo obrero-firma, y b) las de tipo indirecto, que son efectuadas entre el obrero-entrenador y otras entidades económicas vinculadas con el capital invertido en *la firma*.

Dentro de las *relaciones de intercambio directo* están las que obligan al obrero-entrenador a consumir servicios de capacitación técnica ofertados por la firma (v. Crédito al consumo o ¿tienda de raya?, p.140-141). Ésta, ahora como vendedora, determina unilateralmente el precio y las condiciones de pago. De tal forma es como también, durante esta etapa, se ejerce poder sobre el "obrero-consumidor," quien por lo

[124] Como puede observarse en este testimonio, quienes no están dispuestos a entregar incondicionalmente su jornada diaria son los que terminan fuera, ya sea por renuncia o despido (esto lo pudimos confirmar con base en la contrastación de éste con otros testimonios, apegándonos al criterio de saturación de Bertaux (v.p.18).

visto es considerado como *fuerza de consumo* redituable. En los siguientes tres fragmentos se deja ver tal situación.

> *Carlos:* Como que también es negocio de la empresa vaya, o sea ya hay una parte, por ejemplo, la parte de university, que ya está más formada dentro de *la firma*, que son los que dan los cursos, pero, esa parte ya está demasiado industrializada o sea, ya también ven al grupo de staff, al grupo de *la firma* como, como negocio, ya lo ven como negocio [...], te están diciendo "tienes que tomarlo a fuerza", tienes que tomarlo y ¿Qué?, tiene un costo (Testimonios orales, 2010, n.1).

> *Héctor:* [...], no es solamente el sacar dinero a las personas que van a hacer ejercicio sino ahorita ya le rascan hasta lo más que pueden [...], a mí en este momento yo lo veo, a mí el curso de Palpation, el de Mat, me costó cuarenta y cinco [...], cuarenta y cinco mil sí, y bueno, me lo han descontado en cómodas mensualidades, este, es un curso muy bueno, muy bueno., viene un especialista cada mes, son, todo el fin de semana sábado y domingo inclusive hasta desde el jueves, viene un terapeuta que se llama Jacques Taylor de Estados Unidos y nos da muy bien[...], el curso. [...] desde hace año y medio yo ya terminé, pero ahorita, la empresa te dice ok, ahora ya, certifícate, pero para certificarte tienes que pagar cuatrocientos dólares para el puro examen, ok, ya pasaste el examen, también, este, entonces, ahora, como tú ya eres un terapeuta certificado, entonces tú tienes una meta dentro del club y tienes que dar ciertas terapias, a fuerza. Y si en dos meses no abarcas esa cantidad de terapias, entonces, tu certificado te lo invalidamos un año, o dos años, no lo tengo claro. Te lo invalidaban si no llegabas a tu meta y, o a tu cuota, entonces, ese tipo de acciones te dejan como un amargo sabor de boca, de la empresa (Testimonios orales, 2010, n.2).

> *Ricardo:* [...] ahorita te digo, de los sueldos, está bien pagado, pero a veces si se pasan con los descuentos. A mí me descuentan por ejemplo, de puros cursos me descuentan cuatro mil a la quincena. Entonces imagínate cuanto tengo que sacar. Yo para cubrir mis gastos y todo, entonces así como ganas pero también así nos lo, ahora sí que *lo tienes que reinvertir* (Testimonios orales, 2010, n.4).

Denominamos *relaciones de intercambio indirecto* a las que se dan entre el obrero-entrenador y otras entidades financieras cuyo capital se vincula, por concentración[125] y centralización,[126] al que se encuentra invertido en *la firma*. En esta categoría entran las aperturas de cuenta bancaria para recibir el salario y, especialmente, el crédito al consumo que se otorga para la compra de cursos de capacitación técnica y

[125] Concentración de capital: el crecimiento en el valor del capital en cada una de las grandes firmas capitalistas como resultado de la acumulación y la competencia (eliminación de las firmas más pequeñas y débiles) (Mandel, 1972, p.569).
[126] Centralización de capital: la fusión de diferentes capitales bajo un solo mando común (Mandel, 1972, p.569).

actualización, entre otros. Es claro que, las comisiones por manejo de cuenta, retiro de cajeros automáticos, comisiones por impresión de recibos, pagos anuales por manejo de cuenta de crédito, tasas de interés altas, etc., son formas de acelerar la rotación del capital[127], y al mismo tiempo lucrar, ya que el precio de los servicios financieros es impuesto unilateralmente y, ciertamente, es uno de los más caros en el mundo.

Si ubicamos al obrero-entrenador en un contexto más general (fuera del club fitness) y lo consideramos como obrero genérico,[128] podemos ubicarlo inmerso en una sociedad global donde el mercado es controlado por grandes corporativos empresariales.[129] Tal es el resultado de un proceso gradual que se ha dado desde el siglo XIX, en el cual, tal como lo predijo Marx, mediante la concentración y centralización internacionales del capital se han eliminado progresivamente las pequeñas y medianas empresas y, asimismo, el modo de producción capitalista se ha expandido hacia todos los sectores de la producción. De tal forma los grandes capitales pueden, por ejemplo, estar involucrados directamente en la producción y distribución de productos, materias primas o servicios relacionados con múltiples actividades de los tres sectores productivos. Esto significa que tienen inversiones en todas las esferas de la producción y en todas las etapas del proceso económico (producción y distribución-consumo). Por lo mismo, en distintos momentos se confrontan –en las relaciones de intercambio– con el obrero y con el consumidor, encarnados en la misma persona.

---

[127] Considerando ya no sólo la porción invertida en *la firma* sino *todo* el conjunto de empresas e inversiones que constituyen el capital total de la corporación, concentrado y centralizado.

[128] Trabajador asalariado (por jornada o a destajo) que genera plusvalía y valoriza un capital. O, en lenguaje reificado, fuerza de trabajo genérica.

[129] En la obra de Baran y Sweezy se demuestra cómo el "libre mercado" es un mito, ya que en realidad las grandes corporaciones capitalistas son las que controlan el mercado (Baran, P. y Sweezy, P., 1986).

En un nivel más amplio, Glezerman y Smenov (1968, p.26) sostienen que la magnitud de la tasa media de ganancia[130] (en toda la sociedad) depende del grado de explotación, conjunta, del trabajo por parte de todos los capitalistas. Como actualmente los grandes capitales tienden a concentrar y centralizar el capital, es posible que las decisiones centrales[131] (generadas en los centros de control de los grandes capitales) afecten no sólo las condiciones laborales y de consumo (mediante el ejercicio de poder en las relaciones de intercambio) sino –indirectamente– todas las dimensiones[132] que integran la vida del obrero.

La experiencia subjetiva "reificada"

Hemos mostrado la manera en que, dentro de los clubes fitness, las relaciones sociales de producción de servicios de entrenamiento deportivo se efectúan como procesos reificantes. Y, a su vez, cómo éstos son reproducidos y perpetuados por los mismos agentes involucrados, a saber: obreros-entrenadores y los grupos de personas que tienen la propiedad de los medios productivos, o bien, su disposición y control. Esto ocurre gracias al afianzamiento mutuo de las autoimágenes existentes (ya que la gente poderosa puede existir sólo en relación con los que no tienen poder, los explotadores sólo en relación con los explotados y los burócratas sólo en relación con los hombres-objeto).

[130] Tasa media de ganancia: la relación entre la suma total de plusvalía producida en una sociedad capitalista dada y la suma total de capital (Mandel, 1972, p.573).
[131] Estas decisiones arrastran a los capitales más pequeños y débiles, que al sostener la competencia, si no son absorbidos por los grandes al final contribuyen en la fijación de la tasa media de ganancia.
[132] Objetiva, social y subjetiva.

La situación se agrava si se considera la repetición y el reforzamiento de tales –y otros más– procesos reificantes en casi todas las instituciones sociales dentro del capitalismo tardío. De tal forma el ser humano (en este caso el obrero-entrenador), a nivel existencial, centra su interés en: la producción, el intercambio y el consumo de *cosas*. Durante estos procesos se ve a sí mismo como una cosa que tiene que manipular y consumir otras cosas (Fromm, 1971, p.13).

Ahora bien, de acuerdo con lo expuesto, en un nivel muy abstracto se puede proponer la posibilidad de que el obrero-entrenador se autopercibe *cosificado* al menos en dos distintas formas: 1) como fuerza de trabajo, y 2) como fuerza de consumo. No obstante, tales afirmaciones no nos parecen suficientes por su generalidad, ya que pueden aplicarse en mayor o menor grado a cualquier sujeto inserto en una sociedad capitalista.[133] Por tanto, es preciso indagar los mecanismos mediante los cuales esa autopercepción se subjetiva y adquiere una forma muy concreta en los obreros-entrenadores de la industria del fitness. Esta es: que ellos consideran los procesos reificantes como el estado normal de las cosas, al grado en que mistifican ante sí mismos sus precarias condiciones de trabajo y la explotación laboral de la que son objeto. Además de considerarse, en términos de clase social, por encima de los obreros.[134]

Para estudiar la subjetividad de los obreros-entrenadores, y con el afán de comprender su visión de la realidad, hemos retomado el concepto marxiano de la naturaleza

[133] Igualmente, la existencia de procesos reificantes podría presuponerse en sociedades con una agencia central de planeación y administración, como la hubo en la unión soviética. Por tanto, para que se presente el fenómeno de la reificación no es una precondición necesaria la existencia del modo de producción capitalista. Por el contrario, el desarrollo industrial y burocrático sí parecen serlo.
[134] Aunque, como se ha demostrado en este trabajo, son obreros.

humana.[135] Así, si esta última se encuentra "en la totalidad de las relaciones sociales," entonces es preciso contextuar y considerar dichas relaciones como parte y, al mismo tiempo, producto de una formación social. Partiendo de esta premisa, el ser humano "*es*", en función de su interacción con los demás.

Según Fromm (1971), todas las formaciones sociales tienen una estructura particular, o esquema prefabricado, para conocer las condiciones objetivas[136] de la realidad. Tal estructura se sustenta en supuestos, categorías y formulaciones políticas e ideológicas a favor de las clases dominantes. Por consiguiente, la aprehensión de "lo real" depende de ciertos mecanismos denominados *filtros sociales*, cuya función en sí, es determinar lo que el individuo conocerá (de lo que tendrá consciencia) y lo que desconocerá (de lo que no tendrá consciencia). Por otro lado, la finalidad externa de tales filtros es la reproducción y mantenimiento de la formación social en cuestión.

Los filtros sociales se componen de cuatro partes: lenguaje, lógica aristotélica (específica para las sociedades occidentales), educación, y tabúes sociales. Enseguida se exponen las características generales de cada una.

Lenguaje. Si el pensamiento depende –principalmente– del lenguaje (Lee, 1956, citado por Fromm, 1971, p.7), y, si retomamos el planteamiento de Fromm (1971), es muy difícil (mas no imposible) tener conocimiento de algo que no se designe con palabras. Partiendo de tal idea fue que en el capítulo II se operacionalizó, mediante las categorías marxianas, el proceso de trabajo en el departamento de acondicionamiento

[135] Nos referimos a la naturaleza humana como lo adquirido o conquistado por el hombre sobre lo que hay en él de pura naturaleza (orgánica). El comportamiento moral sólo lo es del hombre en cuanto que sobre su propia naturaleza crea esta segunda naturaleza, de la que forma parte su actividad moral (Sánchez, 2005, p.23).
[136] Condiciones potenciales, instituciones e intereses que caracterizan una situación histórica (Habermas, 2009).

físico. De otra forma, con las categorías propuestas por la administración científica del trabajo y la economía política convencional, hubiera sido imposible dejar ver tanto el proceso de explotación laboral subyacente en el departamento de acondicionamiento físico como la determinación de clase de los obreros-entrenadores.

En el mismo sentido, tenemos la desnaturalización actual del término plusvalía,[137] acuñado por Marx, el cual –desvirtuado totalmente–, se define (y se conoce a nivel popular) como "el acrecentamiento del valor de una cosa por causas extrínsecas a ella."(RAE, 2011) Así, se pueden encontrar múltiples ejemplos similares cuya función –presumiblemente– es la de estructurar, desde el nivel lingüístico, una categorización que enmascara las relaciones sociales de explotación y al mismo tiempo legitima al régimen de producción capitalista.

La lógica aristotélica. De uso común en la sociedad occidental, y según la cual, se afirma que A no puede ser no-A. No obstante, existe otro enfoque, el de la *lógica dialéctica*, en el que A es A y al mismo tiempo no-A. Tal afirmación no tiene sentido desde el punto de vista aristotélico. Empero, se puede demostrar su validez con el siguiente ejemplo: en la economía política de la sociedad capitalista se proclama que el trabajo es la fuente de toda riqueza, entonces, ¿por qué el obrero, mientras más trabaja, se vuelve más vulnerable y explotado al mismo tiempo que concentra más poder y riqueza en el capitalista? De tal forma el trabajo es al mismo tiempo riqueza para quien se apropia de la plusvalía, y miseria para el productor a quien se le extrae una porción de trabajo no pagado. De manera que a mayor plusvalía, aumenta la

[137] En la teoría marxiana se denomina plusvalía al trabajo no retribuido (al productor u obrero) que se apropia el detentador de los medios de producción (capitalista).

riqueza del capital y, al mismo tiempo, crecen la explotación, precariedad laboral y miseria para el productor.

Educación. Se entiende así a la masa de ficción manufacturada que cualquier sociedad transmite a los individuos que la integran y que, según Fromm (1971), un 90% de la misma llena las consciencias de irrealidades. Por consiguiente, mucho de lo verdaderamente real no llega a conocerse o no es consciente.

Tabúes sociales. Son aquellos asuntos en los que no se debe pensar porque podría resultar demasiado peligroso (para la estabilidad y perpetuación de la formación social específica): el peligro consiste en que nadie que puede pensar en esta forma puede llevarlos a cabo (Fromm, 1971, p.9). Por ejemplo, las doctrinas de la sociedad capitalista promueven la idea de que el obrero y el capitalista no son enemigos de clase sino socios en el terreno social. Éstas proponen interesar a los obreros en el éxito de la empresa mediante su participación en los "beneficios," los servicios sociales, etc. (Glezerman, G., y Smenov, V., 1968, p.51). Así, resulta censurable (a modo de tabú) la idea de que el capitalismo, como relación social de producción, se sustenta en la desigualdad social y en la explotación del ser humano por el ser humano. Si existiera un completo conocimiento de este hecho por parte de quienes son objeto de explotación, se realizarían acciones colectivas dirigidas a desmantelar el modo actual de producción y no únicamente a cambiar o alternar a los actores del mismo, sin modificar la estructura. Lo mismo ocurriría –por instinto de conservación– si realmente se tuviera consciencia de los desastres ecológicos –que atentan contra la supervivencia del ser humano– que se han desencadenado y los que se prevén si el modo de producción capitalista sigue prevaleciendo.

Así pues, el *filtro social* evita que se tenga conocimiento de muchas experiencias, y, por tanto, provoca el desconocimiento de diversos aspectos de la realidad, en otras palabras, genera una *inconsciencia social*. Asimismo, predetermina las múltiples posibilidades del tráfico y movilidad de los individuos, siempre dentro del marco de categorías que aseguren la perpetuación de la formación social específica.

Es posible sostener que en las sociedades con una producción industrial universalizada de mercancías y formas-mercancía –como la del capitalismo tardío–, los filtros sociales tienen, entre otras, la función de conciliar el pensamiento con una realidad proclive a la cosificación de las relaciones interpersonales, lo cual, como ya hemos mencionado, es resultado de los procesos sociales reificantes.

La ética del consumo como filtro social

En el enfoque teórico de Israel (1988) se propone que una de las necesidades existenciales del ser humano es la de autoevaluación o autoestimación. Sin embargo, añade, tal valoración está en gran parte determinada por cómo *los otros* lo evalúan. Al mismo tiempo propone que si la producción y el consumo son dos procesos básicos de la existencia humana, puede sugerirse que las relaciones sociales suscitadas durante éstos son de suma importancia para la imagen que de sí mismo construye el sujeto –en función de su trato con los otros y la valoración que éstos le otorguen durante las mismas–. Por tanto, si aquéllos se presentan como procesos reificantes, esto tendrá importantes efectos en la percepción del individuo ya que la valoración de sí mismo y de los demás, cual objetos, lo hará experimentar la reificación como el estado normal de las cosas.

Así, ante la conformidad[138] que puede sentir el obrero-entrenador al asumirse como *objeto*[139] de explotación durante el proceso productivo, se antepone la posibilidad de recurrir al proceso de consumo para construir otro punto de referencia para la evaluación por parte de los demás y, por ende, autoevaluarse. Entonces, para tal propósito recurre a otra base: las cosas que posee o usa, ya que éstas pueden darle *status*. A su vez, el sujeto refuerza tal perspectiva al asumir como verdaderas las categorías ideológicas[140] que la empresa le transmite (acordes a los filtros sociales mencionados). Éstas, en resumidas cuentas, encubren las asimétricas relaciones sociales de producción que favorecen a la empresa en detrimento del obrero.

Israel (1988, p.296) define el *status* como una característica que es apreciada por los demás. Asimismo, en una sociedad capitalista los objetos que dan *status* siempre tienen un valor de cambio;[141] no obstante, al dar prestigio también adquieren un valor de uso[142]a través de su valor de cambio. Por ejemplo, por medio de este valor de uso *indirecto,*[143] un teléfono celular costoso puede dar mayor satisfacción que un teléfono celular barato. De tal forma el sujeto juzga los objetos que adquiere en función de su

---

[138] Conformidad: Debo hacer lo que todo el mundo hace; en consecuencia, debo adaptarme, no ser diferente, no "sobresalir"; debo estar dispuesto a cambiar de buena voluntad, de acuerdo con los cambios del tipo o modelo; no tengo que preguntar si estoy en lo cierto o no, sino si estoy adaptado, si no soy "distinto", si no soy diferente. La única que en mí es permanente es justo esa buena disposición al cambio. Nadie tiene poder sobre mí, excepto el rebaño de que formo parte y al que estoy sometido (Fromm, 1967, p.131). Es preciso mencionar que en la definición anterior se niega la existencia de una autoridad franca y manifiesta, pero, por otro lado, sí se presupone la vigencia y control de una *autoridad anónima,* tal como la que hemos esbozado en el caso de las estructuras burocráticas, a saber; distanciada, invisible y reificada.

[139] Objeto de explotación, o bien, *fuerza de trabajo* explotada.

[140] Ideológicas -de ideología-, en este caso, es un pensamiento esencialmente relativo porque es conservador (a favor de la clase dominante, es decir, la burguesa), su objetivo es justificar, explicar y fundar las relaciones de producción existentes y orientar la práctica social hacia el mantenimiento y perpetuación de las mismas.

[141] Valor de cambio: el valor por el cual se intercambia una mercancía en el mercado (Mandel, 1972, p.574).

[142] Valor de uso: la utilidad de una mercancía para satisfacer una necesidad específica de su comprador (Mandel, 1972, p.574).

[143] Lo llamamos indirecto debido a que la necesidad primordial que conduce al sujeto a adquirirlo es el valor de cambio (ya que éste le da prestigio) y no la función o necesidad instrumental directa u objetiva para la que sirve el objeto.

valor de cambio, ya que el adquirir valores de cambio *visibles* le proporciona un *status* con el cual es evaluado por los demás y, por tanto, por sí mismo. Así quedará satisfecha su necesidad de autoevaluación y autoestimación.

En síntesis, puede afirmarse que los sujetos inmersos en la sociedad de consumo se evalúan a sí mismos, y son evaluados por los demás, con base en objetos visibles que tienen valor de cambio y, en consecuencia, valor de uso indirecto. Esto significa que los objetos adquieren valor de uso por el simple hecho de tener valor de cambio, de manera que su utilidad funcional o instrumental es secundaria.

Con todo, hay que considerar que en el caso de los obreros-entrenadores la obtención del *status* no se da únicamente mediante la adquisición y ostentación de objetos materiales (en el sentido estricto). También se obtiene mediante el consumo de cursos técnicos y la adquisición de certificaciones laborales. Esto ocurre debido a que también son ostensibles y, en especial, a su elevado valor de cambio (precio), el cual, al igual que ocurre con los objetos materiales, les crea un valor de uso indirecto. Por ejemplo, tras consumir cursos como servicios-mercancía, el obrero adquiere un rango para "cotizarse más" ante sus clientes, y diferenciarse de sus pares[144] ("yo soy entrenador elite", "yo estoy más calificado y por eso gano más que los otros", "yo soy profesional porque tengo certificación"), al creerse poseedor de un capital cultural,[145] aunque en

[144] Especialmente si los cursos y certificaciones tienen un precio elevado, ya que al parecer mientras más caros se les vendan a los obreros ellos piensan que son cursos de mayor calidad y además, que les darán más *status*. Por supuesto, la labor de convencimiento y venta por parte de la firma tiene mucho que ver con tales creencias.

[145] Para Bourdieu (2011), el espacio social se constituye por dos principios de diferenciación fundamentales: el capital económico y el capital cultural. La reproducción coordinada de ambos contribuye a reproducir la estructura social. El capital cultural surge de las relaciones entre las estrategias específicas que poseen las familias y la lógica del sistema escolar. De tal forma, se conforma por la suma del capital escolar bajo la forma de títulos de educación superior (credenciales), y del capital cultural que posee la familia y que es transmitido en el curso de la primera educación. Así pues, el capital cultural es heredado y, a través de una ligazón encubierta entre la aptitud escolar y

realidad sea un consumidor periódico de servicios de capacitación técnica sobrevaluados.

Sugerimos, entonces, que en su espacio social, los obreros-entrenadores construyen –en gran parte– el punto de referencia para su autoevaluación –y la de los demás– a partir de su papel social como consumidores, tanto de objetos materiales como de un pseudo-capital cultural adquirido a través de un intercambio monetario. Enseguida mostramos cuatro fragmentos de algunos testimonios que nos ayudan a reforzar la suposición anterior. En los primeros dos sobresale la asociación entre el consumo de mercancías y un "nivel de vida" o "estándares de vida." El tercero y cuarto dejan apreciar la diferenciación "simbólica" existente entre los trabajadores privilegiados para consumir ciertos cursos y los que son excluidos de tal consumo.

> *Ricardo*: El trabajo no lo veo tan descabellado [...], tiene sus contras, como todos, pero hay muchos entrenadores que ganan mucho menos que eso, ganan mucho menos que eso, mucho menos que yo, lo que yo gano y a fin de cuentas mientras más tienes más gastas, entonces este, ahorita ya, ya me acostumbré a un estilo de vida que a lo mejor se me dificultaría si me fuera a los gimnasios de junto a mi casa (Testimonios orales, 2010, n.4).
> *Carlos*: [...], yo con mi carrera vaya, la de la universidad, no sostendría el nivel de vida que tengo, o sea, si yo estoy aquí es porque aquí me permite tener y cubrir ciertos estándares de vida que allá afuera no tendría [...], bueno pues son mi coche, mi alimentación, tu sabes, esto es caro si lo quieres hacer bien ¿no?, y bueno, pues todos los caprichos que me quiera dar ¿no? [...] Soy eh, comunicador, estudié comunicación en la UNAM (Testimonios orales, 2010, n.1).
>
> *Mariano*: Obviamente estoy consciente que para superarte tienes que capacitarte, yo quise tomar un curso de *entrenador elite* y no se me tomó en cuenta y la verdad eso me molestó mucho porque yo le comenté a mi coordinador que quería hacer ese curso y me dijo que no había problema pero al final mandaron a otras personas que ni siquiera pasaron el curso y eso me molestó mucho (Testimonios orales, 2010, n.6).
>
> *Carlos:* Los *entrenadores elite* somos los encargados de darle la nutrición a las personas, aparte que el entrenador personal maneja únicamente algo que se llama first beat, es un paquete en donde son diez sesiones y los entrenadores este, únicamente les dan entrenamiento, no les dan, algo más. Aparte digo, (a nosotros) se nos da mucha preferencia en cuanto a capacitación, a cada rato nos mandan a cursos, este [...] hemos

---

la herencia cultural se crea una verdadera nobleza de Estado. Nobleza en la que autoridad y legitimidad están garantizadas por el título escolar.

> tomado coaching, hemos tomado, bueno, infinidad de cursos digo, aparte nosotros manejamos algo que se llama power camp que ahorita es el paquete ahora sí que "plus" de *la firma*, que cuesta treinta y dos mil, que es un entrenamiento agresivo en doce semanas en donde también pones pues, metas agresivas a las personas, para cumplir sus objetivos [...] (Testimonios orales, 2010, n.1).

Tanto la teorización como la explicación del comportamiento consumista antes descrito constituyen lo que denominamos *ética del consumo*. A la cual consideramos, a su vez, como *filtro social*. Por consiguiente, se estructura con los cuatro elementos antes mencionados (lenguaje, lógica aristotélica, educación y tabúes sociales). A continuación se propone una interpretación de los fragmentos de testimonios orales que acabamos de citar, lo hacemos desde la óptica de la *ética del consumo* como filtro social y, por tanto, desglosamos los elementos del mismo.

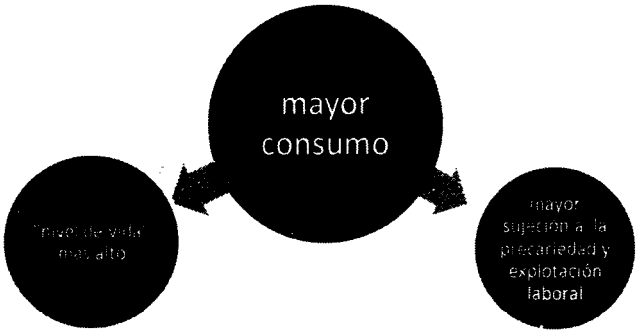
1. En el *lenguaje* observamos las siguientes asociaciones:

    - Consumo = nivel de vida
    - Nivel de vida= más gastos
    - Consumo = estándares de vida
    - Estándares de vida = automóvil, alimentos y "caprichos"
    - Consumo = posición privilegiada en la firma (preferencias y elegibilidad para recibir más capacitación)
    - Más trabajo = más dinero = más consumo.

2. *La lógica aristotélica* relaciona el mayor consumo con un perfil o estilo de vida más alto y, al mismo tiempo, éste se asocia con las condiciones materiales; no obstante, visto desde la lógica dialéctica, y por las razones económicas que hemos expuesto, podemos afirmar que mientras más consumen los obreros-entrenadores más se atan a un proceso productivo precario (por la necesidad de sostener su nivel de consumo) que no es posible asociar con una mejor calidad de vida.

Figura 11

Lógica dialéctica de la ética consumista



Véase que el mayor consumo es equivalente a un "nivel más alto de vida," (material), no obstante, al mismo tiempo significa una mayor sujeción a la precariedad y explotación laboral.

3. *La educación*, ya que a menudo es a través de la *sociedad civil*[146] como en la sociedad capitalista se mistifica el mayor consumo de valores de cambio como un indicador de mejor calidad de vida.
4. *Los tabúes sociales*, que en este caso se aprecian en el encubrimiento de dos situaciones subyacentes, a saber:
    a) la autovaloración de los individuos, y de los otros, con base en su adquisición de valores de cambio.
    b) la sujeción del obrero, como productor-consumidor, a un proceso económico que lo considera fuerza de trabajo-consumo útil en dos sentidos:
        1. para la valorización del capital
        2. como agente reproductor de su propia explotación mediante los procesos reificantes de producción y consumo.

[146] El concepto Gramsciano de "sociedad civil" se refiere a la dirección intelectual y moral de un sistema social. Se articula en tres niveles esenciales: la ideología hegemónica propiamente dicha, la "estructura ideológica" –es decir, las organizaciones que crean y difunden la ideología –, y el material ideológico, es decir, los instrumentos técnicos de difusión de la ideología (sistema escolar, medios de comunicación de masas, bibliotecas, etc.) (Portelli, 1979, p.18).

El "cultivo de sí" como "falsa identificación"

Dentro del esquema prefabricado de cada formación social existen diversas estructuras de subjetivación que proporcionan a los individuos la facultad de autoconstruirse una identidad. En la obra de Foucault (2004a) se detallan –dentro del contexto de la sociedades antiguas occidentales del siglo I y II– algunas, tales como: el tenor médico del cuidado de sí mismo, el examen de conciencia, la apropiación de los discursos, la palabra del director, el retiro, etc. En su exposición, el autor las ubica como componentes de lo que definió como *el cultivo de sí*, el cual se fundamenta en que "el arte de la existencia se encuentra dominado aquí por el principio de que hay que "cuidar de uno mismo"; es el principio de la inquietud de uno mismo[147] el que funda su necesidad, gobierna su desarrollo y organiza su práctica" (Foucault, 2004a, p.42).

Para los fines de nuestro análisis resulta bastante pertinente la idea de que un individuo puede autoconstruir su subjetividad mediante *el cultivo de sí* que, en otras palabras, significa –de acuerdo con el modelo foucaltiano– el surgimiento del sujeto a través de ciertas prácticas bien delimitadas a las que denomina *técnicas de sí.* Éstas son procedimientos que se prescriben (o proponen) a los individuos para fijar su identidad, mantenerla o transformarla en función de una serie de fines, y ello gracias a relaciones de dominio de sí sobre sí mismo o de conocimiento de sí sobre sí mismo. (Foucault, 2004b, p.484). Asimismo, se debe considerar que en la subjetivación del individuo, siempre confluyen unas *técnicas de sí* históricamente identificables conciliadas a su

[147] La inquietud de uno mismo es la insistencia en la atención que conviene conceder a uno mismo; es la modalidad, la amplitud, la permanencia, la exactitud de la vigilancia que se pide; es la inquietud a propósito de todas las perturbaciones del cuerpo y del alma que hay que evitar por medio de un régimen austero (Foucault, 2004, p. 40).

vez, con unas *técnicas de dominación* históricamente datables (Foucault, 2004b, p.497).

Por su parte, como hemos observado (capítulo I, p. 31), Costa (2001, citada por, Rodríguez, 2009) operacionalizó mediante el *dispositivo fitness* una técnica histórica de dominación, la cual podemos conciliar con al menos dos *técnicas de sí* que son frecuentes entre los obreros-entrenadores, a saber: entrenamiento deportivo y régimen alimentario. Éstas al mismo tiempo forman parte de una sub-estructura de subjetivación relativa al cuerpo saludable, de la cual emana *el sujeto con cuerpo saludable*, ciertamente, clasificado como saludable únicamente con base en su apariencia exterior, específicamente, con su aspecto joven y esbelto.

Ahora bien, tales *técnicas de sí* denotan una actitud encaminada al *cuidado de sí,* la cual se refleja finalmente en el cuerpo del sujeto. Esto tiene al menos dos implicaciones importantes en la autovaloración de los obreros-entrenadores. Primero, cuidarse a sí mismo u ocuparse de sí es un privilegio; "es la marca de una superioridad social, en oposición a quienes deben ocuparse de los otros para servirlos, u ocuparse de un oficio para poder vivir. La ventaja que dan la riqueza, el estatus, el nacimiento se traduce en la posibilidad de ocuparse de sí mismo" (Foucault, 2004b, p.468). Así, al saberse "privilegiado" por la posibilidad de cultivar y cuidar su cuerpo puede ser que el obrero-entrenador tienda a sofisticarse, ya que como dice Gorz (1964, p.315), "cuanto más se expone un hombre a los valores de las clases medias más se vuelve sofisticado y más degradado le parece el trabajo del taller."

> *Ricardo*: [...] allá el trabajo era, ***cuando yo estaba de obrero,*** que empecé era muy, demasiado sucio, y aquí (en el club) es sucio porque yo sudo cuando entreno, pero no

porque esté rodeado de basura o de, de cosas que me lleguen a ensuciar o sea, absolutamente nada [...] (Testimonios orales, 2010, n.4).

Héctor: No, no, no [...], pues es un desperdicio que no lo aprovechen. Más que nada por tu salud, no por, no por vanidad sino por salud. La membresía, una membresía este ejecutiva multiclub, te cuesta casi cerca de ochenta mil pesos, y este, nosotros [...] lo tenemos ahí gratis [...] (Testimonios orales, 2010, n.2).

La segunda implicación consiste en que, al implementar el entrenamiento y régimen alimentario, el obrero-entrenador acondiciona su cuerpo de manera que el notorio desarrollo y puesta en forma le pueden otorgar un prestigio similar al del *status* que se obtiene mediante la acumulación de objetos visibles y con elevado valor de cambio. Así, su autovaloración también se apoya en la aprobación favorable que los demás tienen respecto a su apariencia corporal (clientes, compañeros de trabajo y observadores anónimos), y a través de su cuerpo hace ostensible su posibilidad de asumir las prácticas[148] de quienes no tienen que servir, es decir, de los que pueden dedicarse al *cuidado de sí,* con todas las prácticas de consumo que éste lleva implícitas.[149]

En resumen, mediante el *cuidado de sí* expresado en el cuerpo saludable y "estético," el obrero-entrenador tiene la posibilidad de asimilar una cultura somática[150] (Boltansky, 1975) que tradicionalmente no le pertenece. Esto se debe al fenómeno de la "falsa

[148] No sólo es importante la ejecución de las rutinas de entrenamiento, lo es más el poder efectuarla en las mismas instalaciones que lo hacen quienes compran una membresía de alto costo para "ocuparse de sí mismos".

[149] Consumo de: complementos y suplementos alimenticios "de marca" y costo elevado, ropa y accesorios deportivos especializados, ayudas ergogénicas de elevado precio, entre otros.

[150] La cultura somática se compone por las normas específicas que determinan el nivel de interés y atención que los individuos atribuyen a su cuerpo, por una parte a su apariencia física y, por otra, a sus sensaciones físicas de placer o displacer. La operacionalización de tales normas determina la manera en cómo deben cumplirse los actos físicos más corrientes (caminar, comer, lavarse, trabajar, etc.), las interacciones con los demás (mirada, contacto físico, etc.), y la manera correcta de expresarse verbalmente en referencia al cuerpo y sus sensaciones físicas. Tales normas son diferentes en cada grupo social, y que el interés y atención hacia la apariencia y las sensaciones corporales aumentan a medida que se sube en la escala social (Boltansky, 1975).

identificación ideológica",[151] mediante el cual, además de asumir tal cultura somática como propia, el obrero-entrenador se asume a sí mismo con el rol de quienes tradicionalmente la ostentan (la burguesía). De tal forma, mediante la apariencia corporal y el consumo de ciertas mercancías y servicios[152](ambos con valor de cambio relativamente costoso), edifica para sí mismo un *status* artificial. Si nos referimos a este último como algo *ficticio* es debido a que el precio objetivo del mismo es la sujeción y sometimiento a un proceso de producción donde el sujeto, pese su nivel de consumo material o la falsa identificación, sigue ocupando el mismo lugar dentro del proceso de producción. Más aún, lo ocupa de una manera más precaria por la tasa de explotación laboral a la que se tiene que ajustar (o someter) para edificar su *status*.

No obstante, dentro de los testimonios de personas que fueron despedidas o renunciaron a trabajar en la industria del fitness, logramos constatar que tal edificación únicamente es convincente y duradera para quienes permanecen dentro de *la firma*.

> *Edgar*: [...] muy buena onda algunos y lo que tú quieras pero siempre existía un alto como para recordarte que eras como el chofer, y en general, me parece que la misma empresa te quiere meter esa mentalidad, de servicio eh[...],por ejemplo, no podías entrar por la puerta del frente, siempre por la entrada de empleados y es más, si te llegabas a volar el reglamento y lo hacías, los socios ni se daban cuenta pero los primeros que te estaban [...], y molestando eran los mismos compañeros que te habían visto entrar por la puerta principal y así en general [...], servicio incondicional (Testimonios orales, 2010, n.7).

[151] Entendemos como ideología al conjunto de ideas y concepciones del mundo que se relacionan con los intereses particulares y aspiraciones de una clase social, y, asimismo, orientan su norma de acción colectiva.

[152] Cursos de capacitación y certificaciones laborales, teléfonos celulares de última generación, automóvil, ropa y calzado "de marca," ropa y accesorios deportivos mundialmente reconocidos, suplementos y complementos nutricionales , alimento para mascotas cuyo precio equivale a más de una quincena de trabajo de algunos obreros en otras ramas, entre muchas otras (Testimonios orales, 2010).

Consideraciones finales

Presumiblemente, los obreros-entrenadores que se normalizan,[153] y que logran adaptarse a las relaciones sociales de producción en la industria del fitness, presentan bastantes regularidades en la percepción subjetiva que tienen respecto a sí mismos. Las principales para el objeto de este estudio son: 1) la inconsciencia que tienen respecto a la explotación laboral de que son objeto, 2) la asimilación del rol y la ideología pequeño-burguesa, por medio de la cual el obrero-entrenador no se autovalora en función de su posición objetiva en el proceso de producción social, ni en su participación en la distribución del producto, y 3) la falsa identificación ideológica funciona como principio de adaptación para conciliar la consciencia –del oprimido– con un refinado sistema de explotación de la fuerza de trabajo.

Los alcances de este estudio nos han llevado a proponer al menos dos elementos básicos que probablemente influyen de manera importante en la autovaloración de tal grupo de trabajadores, a saber: *a) la reificación de los procesos sociales básicos de producción y consumo* (a nivel estructural=económico), y *b) los filtros sociales y su contenido simbólico* (a nivel superestructural=político-ideológico), estos últimos cumplen con la función de hacer percibir la reificación como el estado natural de las cosas.

[153] La norma es una regla que se debe seguir o a la que se deben ajustar las conductas, actividades, tareas. (RAE, 2011). La norma no es una ley natural, tiene un papel de exigencia y coerción respecto a los ámbitos en que se aplica, por consiguiente, es un elemento a partir del cual puede fundarse y legitimarse cierto ejercicio del poder (Foucault, 2000, p.57). Así pues, la *normalización* es tanto la finalidad como el efecto o consecuencia de la organización disciplinaria, la cual tiene como objetivo lograr, sin resistencia ni crítica, la obediencia habitual de las masas.

Además, se expuso el concepto de *la ética del consumo* como determinante en la autovaloración o autoevaluación de los obreros-entrenadores, su importancia conceptual radica en que enlaza la noción del consumo en su dimensión como proceso reificante y, al mismo tiempo, cual filtro social. Asimismo, la ética del consumo se complementó con la tesis de la falsa identificación ideológica mediante el *cultivo de sí* como sub-estructura de subjetivación que el espacio social de los clubes fitness pone a disposición del trabajador para que éste construya su identidad. Ciertamente, una identidad que, separada de su forma fenoménica, en esencia es proclive a la conformidad, consumo, pasividad y colaboracionismo con la clase dominante.

Por su parte, es necesario agregar que el filtro social constituido por "el comportamiento organizacional" y/o el "moral engineering" también tiene una influencia toral en la percepción del trabajador. Su importancia radica en fomentar el entusiasmo requerido para el trabajo bien hecho. De tal forma, la política de la simpatía, las recompensas y estímulos psicológicos, la "horizontalidad" entre directivos y obreros, la familiaridad y los golpecitos en la espalda, entre otros, pretenden –y a menudo lo logran– crear un espíritu de equipo y sentimiento de lealtad hacia la empresa. Así se crea, en apariencia, una igualdad social mistificada,[154] tan artificial como el *status* que el obrero-entrenador construye adquiriendo servicios y mercancías mediante crédito al consumo o imitando una cultura somática tradicionalmente relacionada a otros agentes dentro del proceso de producción social, los cuales, en efecto, no son obreros.

[154] Igualdad social artificial, ya que las relaciones sociales de producción capitalista sustentan su existencia en la desigualdad. El capitalismo es una relación social cimentada en la explotación y la desigualdad, en la impersonalidad y la distancia, y en cosificación del ser humano.

Con las respectivas reservas respecto a las condiciones específicas del obrero-entrenador como sujeto histórico, es posible hacer una analogía con el concepto de *obrero de cuello blanco*, propuesto por Wright (1959, citado por Gorz, 1964), y que en palabras de Gorz (1964) se resume de la siguiente manera:

> Si todavía esos trabajadores de cuello blanco se distinguen de los obreros, no es por sus salarios, ni por sus oportunidades de promoción, ni por su calificación profesional, ni por la iniciativa individual que les deja su trabajo, ni por las consideraciones de sus superiores; pagados como obreros –y con frecuencia menos– están condenados, como éstos, a realizar tareas subalternas, rutinarias, parciales, a la inseguridad de la ocupación, a la cosificación del trabajo y de sus relaciones. Si no son todavía obreros, sin embargo, es sólo por su negativa a creerse obreros –negativa alentada por sus padres, por sus superiores [...]

Finalmente, proponemos que en el capitalismo tardío el esquema prefabricado de la realidad conduce a que, en un mundo regido por la práctica utilitarista y reproductora de lo existente, tanto la autoridad anónima (distanciada e invisible) como la conformidad de un ser humano autómata –reducido a homo faber[155]y homo consumens[156]– sean el resultado, primordialmente, del compendio de relaciones sociales determinadas por el modo de producción, el cual exige una rápida y constante adaptación al proceso de trabajo, conducta bien disciplinada[157] de masas,[158] gustos comunes, y obediencia[159] sin necesidad de recurrir a la fuerza (Fromm, 1971).

---

[155] Homo faber: El animal que produce. En la segunda revolución industrial, homo faber significa que él no solo produce para sustituir la energía humana o animal por energía mecánica, sino que también produce para sustituir la inteligencia humana por la máquina. Así se convierte en un homo faber mejorado (Fromm, 1971, p.14).

[156] Homo consumens: El animal-hombre cuyo propósito principal es consumir y para quien, el mundo entero, las riquezas del mundo, se han transformado en artículos de consumo (Fromm, 1971, p.14).

[157] Disciplina: es la probabilidad de encontrar obediencia para un mandato por parte de un conjunto de personas que, en virtud de actitudes arraigadas, sea pronta, simple, y automática. El concepto de disciplina encierra el de una "obediencia habitual" por parte de las masas sin resistencia ni crítica (Weber, 2008, p.43).

[158] "En rigor, la masa puede definirse, como hecho psicológico, sin necesidad de esperar a que aparezcan los individuos en aglomeración. Delante de una sola persona podemos saber si es masa o no. Masa es todo aquel que no se valora a sí mismo — en bien o en mal — por razones especiales, sino que se siente "como todo el mundo" y, sin embargo, no se angustia, se siente a saber al sentirse idéntico a los demás, es el hombre en cuanto no se diferencia de otros hombres, sino que repite en sí un tipo genérico" (Ortega y Gasset, 2004).

[159] Obediencia: la acción del que obedece transcurre como si el contenido del mandato se hubiera convertido, por sí mismo, en máxima de su conducta (Weber, 2008, p.172).

Conclusiones

1ª La explotación laboral en el área de acondicionamiento físico de los clubes fitness es un hecho innegable. Mediante la teoría marxiana del valor y de la plusvalía[160] es posible realizar un análisis crítico de las relaciones de producción de los servicios de acondicionamiento físico y, ciertamente, comprobar de manera precisa dos formas de explotación laboral, a saber: 1) plusvalía relativa –con base en la división del trabajo y el uso de tecnología que favorecen el incremento en la productividad de servicios por unidad de tiempo– en el caso de los obreros de piso, y 2) plusvalía absoluta, en los obreros que producen servicios personalizados. Ésta se sustenta en el salario a destajo, elevadas cuotas de producción y –de manera indirecta–, en el pago mensual (por parte de los obreros) de servicios de capacitación ofertados por la firma. La sinergia de los tres factores citados "motiva" al trabajador a extender, por "cuenta propia" la jornada laboral.

De las dos, la segunda modalidad es la que más conviene a la empresa. Esto se debe a que no requiere invertir más capital variable (salarios) del que se encuentre plasmado en cada hora de servicios producidos por los obreros. Además, con este régimen flexible no existen límites formales en la jornada de trabajo y, en consecuencia, es posible imponer crecientes cuotas de producción. Por tal motivo la tendencia observada es hacia reducir la nómina de obreros de piso y favorecer la transferencia de éstos al régimen de salario por servicio producido o "a destajo".

[160] Hasta ahora es la teoría que mejor ha dado explicación acerca de la acumulación de riqueza basada en la explotación del trabajo, en particular en el caso de la producción capitalista (Hernández, M. 2010, p.19).

2ª La desvalorización de la fuerza de trabajo de los obreros-entrenadores personalizados que laboran en la industria del fitness se presenta como resultado de una coordinación entre el proceso de producción, y el de consumo. Como lo hemos mencionado, la explotación de tal grupo de trabajadores se exacerba mediante un factor indirecto que no pertenece al proceso de producción, pero sí al de consumo, tal elemento es: la compra obligada –por parte de los obreros-entrenadores– de servicios de capacitación técnica ofertados por la propia firma. De tal forma, se tienen dos procesos de intercambio entre el obrero y el capital (la firma): 1) durante el proceso de producción (de servicios de entrenamiento personalizado), y 2) durante el proceso de consumo (de servicios de capacitación y actualización técnica). En el primero la firma es la compradora, y en el segundo vende. En ambos procesos ella impone unilateralmente las condiciones de intercambio y, en efecto, lo hace a su favor, y en detrimento del obrero.

Así, pues, se tienen dos vías para disminuir el valor de la fuerza de trabajo en este tipo de trabajadores: 1) *extensión de la jornada laboral (plusvalía relativa) mediante la imposición de cuotas de producción,* lo cual es posible por el régimen *a destajo,* y 2) la imposición del *crédito al consumo.* Esto último debido a que los servicios de capacitación técnica se adquieren mediante pagos a plazos a través de tarjetas de crédito emitidas por empresas financieras que están centralizadas, junto con la firma, bajo el control de un mismo capital. Tal combinación (extensión de la jornada/cuota de producción – crédito al consumo) incrementa la tasa de plusvalía, acelera la rotación del capital circulante y, finalmente, reduce el valor de la fuerza de trabajo.

3ª La movilidad secular de la fuerza de trabajo hacia el sector terciario se debe en gran parte al desarrollo actual de las fuerzas productivas. Esto no significa que en la sociedad del capitalismo tardío se hayan superado las contradicciones entre el obrero y el capital. Ciertamente, las cifras absolutas y proporcionales (en relación al sector terciario) de obreros productivos (sectores I y II) están disminuyendo, pero esto se debe a la reorganización socio-técnica (y la movilidad del trabajo hacia el terciario) del proceso productivo y no a la desaparición de una clase social explotada. Por tanto, no utilizamos la denominación pequeña burguesía para estos nuevos y crecientes conjuntos de asalariados improductivos, ya que ello implicaría aceptar, precisamente, la mistificación burguesa de que en el capitalismo tardío se han superado las contradicciones de clase y se ha integrado a la clase obrera como "nueva pequeña burguesía", especialmente ante la inexorable disminución masiva de asalariados de los sectores I y II.

Pretendemos dejar ver que con el modelo actual de acumulación capitalista emergen "nuevos mecanismos de explotación laboral" –que finalmente pueden representarse mediante las categorías clásicas de la teoría de la plusvalía– y, asimismo, la contradicción entre la fuerza de trabajo y el capital persisten, aunque se manifiesta de diferente forma. Por tal motivo consideramos denominar obreros improductivos (pero obreros) a este grupo de proletarios ya que, como lo hemos demostrado, son objeto de explotación laboral de tipo capitalista.

4ª La enajenación consiste en que diversos productos (materiales, religiosos, políticos, etc.) creados por el ser humano aparecen ante él como extraños, y cuya esencia humana es encubierta por una apariencia que niega, precisamente, el carácter humano

de tales productos. En otras palabras, tal forma o apariencia los presenta como si fueran objetos autónomos que no fueron creados por el ser humano –aunque en su esencia esconden una relación social–. De tal forma, existe una contradicción entre su esencia y la apariencia.

Como herramienta conceptual, es posible utilizar el concepto de enajenación para realizar análisis concretos de situaciones específicas, por ejemplo, la enajenación religiosa. En este caso se trataría de investigar la religión como producto humano, es decir, analizarla como la cristalización de ciertas relaciones sociales en un momento histórico y que, paradójicamente, se presentan ante el ser humano como algo de naturaleza divina y externa a él, incluso lo gobiernan. Análisis concretos de carácter similar podrían realizarse para la enajenación política, la enajenación ideológica, etc.

Asimismo, para el análisis de las relaciones sociales de producción y los fetiches económicos resulta *fundamental* el concepto marxiano de la enajenación que, no obstante, en El Capital se nos presenta finamente trabajado e incorporado a la teoría del valor y la plusvalía como el fenómeno *concreto* del fetichismo de las mercancías.

Consideramos, por tanto, que no es conveniente utilizar el concepto marxiano de enajenación para fundamentar estados psicológicos tales como impotencia, aislamiento social, aislamiento de sí mismo, entre otros, ni el surgimiento de ciertas afecciones (ansiedad, estrés, depresión) en la Salud mental de los Trabajadores. Si se apela a la concepción de una "esencia humana de carácter universal" –sustentada en un concepto antropológico-filosófico con raíces en la filosofía romántica alemana– que se vulnera por su contradicción con el trabajo enajenado, y que por tal motivo se

presentan ciertos trastornos mentales, podría ocurrir lo que sugiere Sánchez (1972, p.360), "significaría desandar el camino que Marx hubo de andar desde los Manuscritos de 1844 a El Capital [...] sería recorrer un camino ya recorrido, pero en sentido inverso."

Ciertamente no pretendemos desligar la posible influencia de la organización del proceso social de producción en la aparición de trastornos mentales. Únicamente proponemos que el concepto *polivalente* de enajenación, presentado en los Manuscritos de 1844, resulta impreciso para fundamentar la aparición de tales trastornos.

5ª En nuestro análisis no se utiliza ninguna teoría que suponga la inadaptación, separación, enajenación, o, en síntesis, la contradicción del sujeto con la sociedad. Esto debido a que después del análisis realizado, no consideramos que los obreros-entrenadores se encuentren enajenados o presenten algún trastorno mental que les impide experimentar la explotación laboral de la cual son objeto. Por el contrario, se encuentran tan integrados a la sociedad –como parte y producto de la misma–, que a través de: a) los filtros sociales, b) la reificación de las relaciones sociales de producción, c) la reificación de las relaciones sociales de intercambio y de consumo, d) las sub-estructuras de subjetivación, y, en suma, de toda la estructura social prefabricada, la sociedad del capitalismo tardío los produce como sujetos sociales, los regula y los domina.

6ª En la propuesta de Sánchez (2003) se afirma que las ciencias sociales –las ciencias de la salud, en gran medida, también pertenecen a este campo– tienen un fin en sí

(particular) que es determinado por una finalidad externa (determinada, a su vez, por el contexto social) y que, por tanto, pueden existir tres tipos de finalidades en las ciencias sociales, a saber: 1) el mantenimiento (reproducción) de las relaciones sociales de producción (material y cultural) existentes, 2) su reforma (sin modificar su esencia), y 3) su transformación esencial. Esperamos, con este estudio, haber aportado una contribución a la tercera opción.

Referencias

— Adorno, T. y Horkheimer, M. (1988). *Industria cultural. Iluminismo como mistificación de masas.* Consultado en noviembre de 2010, página web: http://www.infoamerica.org/documentos_pdf/adorno_horkheimer.pdf

— Aries, P. y Duby, G. (1989). "El cuerpo y el enigma sexual" en: *Historia de la vida privada*, tomo IX. Madrid: Taurus.

— Baran, P. y Sweezy, P. (1986). *El capital monopolista*. México, D.F.: siglo XXI.

— Bartra, R. (1973). *Diccionario de sociología marxista*. México, D.F.: Grijalbo.

— Bauman, Z. (2003). *Modernidad líquida*. México, D.F.: FCE.

— Boltansky, L. (1975). *Los usos sociales del cuerpo*. Argentina: Ediciones periferia.

— Bottomore, T. Harris, L. Kieman, V. Miliband, R. (1983). *A Dictionary of Marxist Though*. Cambridge, MA: Harvard University.

— Bourdieu, P., Chamboredon, J. y Passeron, J. (1990). *El oficio del sociólogo*. México, D.F.: siglo XXI.

— Bourdieu, P. (2011). *Capital cultural, escuela y espacio social*. México, D.F.: siglo XXI.

— Castells, M. (2004). El poder de la identidad, en: *La era de la información: Economía, sociedad y cultura,* Vol. II. México, D.F.: Siglo XXI.

— Clasificación Internacional Normalizada de la Educación (CINE). (2010). Consultado en noviembre del 2010, publicada en: http://www.uis.unesco.org

— CNN Expansión. (2008). Ranking de las cuarenta y dos mejores empresas para trabajar en México. Consultado en enero del 2011, publicado en: http://www.cnnexpansion.com/negocios/2008/07/07/las-42-grandes-empresas-para-trabajar

— CNN Expansión. (2010). Ranking de las 500 empresas más importantes de México. Consultado en enero del 2011, publicado en: http://www.cnnexpansion.com/tablas/2010/07/08/empresas-500-2010

— Cuéllar, R. (2004). *De obrero "músculo" a obrero "intelectual."*Ecatepec, Edo. Mex.: CEAPAC.

— Cuéllar, R. y Peña, F. (1985). *El cuerpo humano en el capitalismo.* México, D.F.: Folios Ediciones.

— De la Reina, L. y Martínez, V. (2003). *Manual de teoría y práctica del acondicionamiento físico.* Madrid: CV Ciencias del deporte.

— De la Garza, E. (2006). *Reestructuración productiva, empresas y trabajadores en México.* México, D.F.: FCE-UAM.

— Forbes. (2010). The world´s billionaires. Consultado en enero del 2011, publicado en: http://www.forbes.com/lists/2010/10/billionaires-2010_Alfredo-Harp-Helu-family_G4YN.html

— Foucault, M. (1973). *La verdad y las formas jurídicas.* Consultado en septiembre de 2011, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, página web:

— http://www.uacj.mx/DINNOVA/Documents/SABERES_Verano2011/foucault.pdf

— Foucault, M. (2000). *Los anormales.* México, D.F.: FCE.

— Foucault, M. (2004a). La inquietud de sí en: *Historia de la sexualidad 3.* México, D.F.: Siglo XXI.

— Foucault, M. (2004b). *La hermenéutica del sujeto*. México, D.F.: FCE.

— Foucault, M. (2008). *Seguridad, territorio y población*. Madrid: Akal.

— Fromm, E. (1967). *Psicoanálisis de la sociedad contemporánea.* México, D.F.: FCE.

— Fromm, E. Horowitz, I., Marcuse, H. Gorz, A., Flores, V. (1971). Consciencia y sociedad industrial, en: *La sociedad industrial contemporánea.* México, D.F.: Siglo XXI.

— Fromm, E. (2004). *El arte de amar*. México, D.F.: Paidós.

— Garza, G. (2009). *Macroeconomía del sector servicios en la Ciudad de México, 1960-2003.* México, D.F.: El colegio de México.

— Gaudemar, J. (1979). *Movilidad del trabajo y acumulación de capital*. México, D.F.: Era, S.A.

— Gómez, G. y Sandoval, J. (1992). "Alienación y Trabajo" en: Guerreo, A. y Pichardo, R. *(Comps.) Psicología del Trabajo. Nuevos desarrollos teórico empíricos* Volumen I. México D.F.: UAQ/AMAPSI/SUPAUAQ/STEUAQ/CIIDET/INAH.

— Gorz, A. (1964). *Historia y enajenación*. México D.F.: FCE.

— Gorz, A. (2004). *Miserias del presente, riquezas de lo posible*. Argentina: Paidós.

— Gramsci, A. (1975). *El materialismo histórico y la filosofía de B. Croce*. México, D.F.: Juan Pablos Editor, S.A.

— Grupo Marti. (2009). *Reporte anual de actividades.* Publicado en: http://gruporeforma.reforma.com/Libre/Offlines/Mty/PerfilEmpresarial/img/Reportes/PDF/220.pdf

— Guevara, L. (2005). La entrevista del mes de septiembre 2005: Lydia Guevara, consultado en febrero de 2011, página web: http://www.acosomoral.org/EntrevGuevara.htM

— Habermas, J. (2002). *Teoría de la acción comunicativa, I.* México, D.F.: Taurus-Aguilar.

— Habermas, J. (2009). *Ciencia y técnica como ideología.* Madrid: Tecnos

— Hernández, M. (2010). *Trabajo y derecho en la prisión: una relación entre legalidad y normatividad alternativa.* México, D.F.: Porrúa.

— Israel, J. (1988). *La enajenación: de Marx a la sociología moderna*. México, D.F.: FCE.

— Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2011). Página web: http://www.inegi.org.mx/Sistemas/temasV2/Default.aspx?s=est&c=25433&t=1

— Jaeger, W. (1995). *Paideia.* México D.F.: FCE.

— Jiménez, J. (2000). *Aparatos gimnásticos y de rehabilitación del siglo XIX: orígenes comunes y su evolución.* Madrid: Gymnos.

— Kosik, K. (1979). *Dialéctica de lo concreto.* México, D.F.: Grijalbo, S.A.

— Lukács, G. (1984). La cosificación y la consciencia del proletariado, en: *Historia y conciencia de clase.* Tomo II. Madrid: Sarpe.

— Mandel, E. (1972). *El capitalismo tardío*. México D.F.: Era, S.A.

— Mandel, E. (1980). *La crisis 1974-1980.* México, D.F.: Era, S.A.

— Mandel, E. (1985). *Tratado de economía marxista*, Tomo I. México, D.F.: Era, S.A.

— Martínez, S. (1997). *El estudio de la integridad mental en su relación con el proceso de trabajo.* México, D.F.: Universidad Autónoma Metropolitana, plantel Xochimilco.

— Marx, K. (1968). *Salario, precio y ganancia.* Madrid: Ricardo Aguilera, Editor.

— Marx, K. (1946). *El Capital*, tomo I. México, D.F.: FCE.

— Noriega, M., Franco, J., Martínez, S., Villegas, J., Alvear, G., López, J. (2005). *Evaluación y Seguimiento de la Salud de los Trabajadores.* México: Universidad Autónoma Metropolitana, plantel Xochimilco.

— OMS (1978). Salud para todos en el año 2000. Ginebra. Consultado en octubre del 2011, página web: http://www.inclusion-ia.org/espa%F1ol/Norm/AlmaAta-02-1.pdf

— Ortega y Gasset, J. (2004). *La rebelión de las masas.* Consultado en Marzo de 2011, página web: http://www.laeditorialvirtual.com.ar/Pages/Ortega_y_Gasset/Ortega_LaRebelion DeLasMasas01.htm

— Organización Internacional del Trabajo. (2004). Encuesta de la fuerza de trabajo, asalariados, México 2004. Obtenida en Marzo del 2011, de:

— http://laborsta.ilo.org/STP/guest,

— Petrie, A. (1995). Breviarios: *Introducción al estudio de Grecia.* México D.F.: FCE. 1995

— Portelli, H. (1979). *Gramsci y el bloque histórico.* México, D.F.: Siglo XXI.

— Poulantzas, N. (1985). *Las clases sociales en el capitalismo actual*. México, D.F.: Siglo XXI.

— Pozas, R., De Pozas, I. (1985). *Los indios en las clases sociales de México*. México, D.F.: Siglo XXI.

— Ramírez, S. (1976). *Sobre el método de Marx*. México, D.F.: Facultad de ciencias, UNAM.

— Ramazzini, B. (2000). *Las enfermedades de los trabajadores*. México, D.F.: UAM-X-Miguel Ángel Porrúa.

— Real Academia Española de la lengua. (2011) *Diccionario RAE*. Consultado en: http://www.rae.es/rae.html

— Rodríguez, J. (2004). Los juegos circenses en: *La vida cotidiana en Roma*. España: Dastin Export.

— Rodríguez, P. (2009). El renacimiento de la Biopolítica: notas para un balance [versión electrónica]. *Revista tramas*, 32, 63-98.

— Rubio, M., Varas, J. (1997). *El análisis de la realidad en la intervención social. Métodos y técnicas de investigación*. Madrid: CCS.

— Sánchez, A. (2004). *Panorama histórico de la ciudad de México*. México D.F.: UNAM.

— Sánchez, A. (1972). *Filosofía de la praxis*. México, D.F.: Grijalbo.

— Sánchez, A. (1983). *Ensayos marxistas sobre filosofía e ideología*. Barcelona: Océano.

— Sánchez, A. (2003). *A tiempo y destiempo*. México, D.F.: FCE.

— Sánchez, A. (2005). *Ética*. México D.F.: Random House Mondadori.

— Schaff, A. (1979). *La alienación como fenómeno social.* España: Crítica-Grijalbo.

— Scheffler, L., Reynoso, R. e Inzua, V. (1986). *El juego de pelota prehispánico y sus supervivencias actuales.* México D.F.: Premiá.

— Sports World. (2010). Informe anual 2010. Publicado en: http://www.sportsworld.com.mx/inversionistas/pdf/anual/SPORTSWORLD_IA_2010 .pdf

— Stiglitz, J., Walsh, C. (2009). *Microeconomía.* Barcelona: Ariel.

— Testimonios orales (febrero-diciembre, 2010).

— Vargas, J. (2007). Cultura empresarial, en: *La culturocracia organizacional en México.* Consultado en Marzo de 2011, página web:

— http://www.eumed.net/libros/2007b/301/indice.htm

— Vigarello, G. (2005). *Historia de la belleza.* Buenos Aires: Nueva visión.

— Weber, M. (2008). *Economía y sociedad: esbozo de sociología comprensiva.* México, D.F.: FCE.

— Weber, M. (2001). *¿Qué es la burocracia?* México, D.F.: Ed. Coyoacán.

Fuentes orales de información

El archivo de fuentes orales de información se integró con siete testimonios. Cuatro de los cuales corresponden a *historias de vida*. Los tres restantes pertenecen a entrevistas a profundidad, en las cuales, a diferencia de los primeros, la orientación de las preguntas se circunscribió al ámbito de las vivencias relativas a la experiencia laboral de los entrevistados durante su tránsito o permanencia en la industria del fitness en México.

La construcción de tales fuentes de información se efectuó entre a partir de febrero del 2010 y concluyó en diciembre del mismo año.

Historias de vida

Testimonio 1. Carlos.

Testimonio 2. Héctor.

Testimonio 3. Juventino.

Testimonio 4. Ricardo.

Entrevistas a profundidad

Testimonio 5. Mariano.

Testimonio 6. Israel.

Testimonio 7. Edgar.

Bibliografía

— Aries, P. y Duby, G. (1989), ¿modelos extranjeros? En: *Historia de la vida privada.* Tomo X Madrid: Taurus.

— Bravo, S. (2001). *¿Usted también es Aristotélico?* México, D.F.: Instituto de geofísica UNAM,

— Castells, M. (2004). El poder de la identidad en: *La era de la información, Economía, sociedad y cultura,* Vol. II. México, D.F.: Siglo XXI.

— Castells, M. (2004). La sociedad red en: *La era de la información, Economía, sociedad y cultura,* Vol. I. México, D.F.: Siglo XXI.

— De Garay, G. (1994). *La historia con micrófono: textos introductorios a la historia oral,* México, D.F.: Instituto Mora.

— De la Garza, E., Blanco, J. (Coord.), Guevara, G. (Coord.). México: ¿desindustrialización o reconversión industrial? En: *Universidad Nacional y economía.* México, D.F.: UNAM-CIIH/Miguel Ángel Porrúa.

— De los Reyes, A. (2005). Siglo XX. La imagen, el espejo de la vida, en: *Historia de la vida cotidiana en México*, tomo V, Vol. 2. México, D.F.: FCE.

— Franco, J. (2011). Definición de Diagramas Complejos de Salud en el Trabajo (DCST), en: *PROVERIFICA, Modelo para la Verificación, Diagnóstico y vigilancia de la Salud Laboral en las Empresas.* Consultado en diciembre de 2010, Página web: http://proverifica.com/mvdcst.htm

— Habermas, J. (1981). *La reconstrucción del materialismo histórico.* Madrid: Taurus.

— Hawking, S. y Mlodinov, L. (2010). *El gran diseño.* Barcelona: Crítica.

— Hernández, M. (2010). *Trabajo y derecho en la prisión: una relación entre legalidad y normatividad alternativa*. México, D.F.: Porrúa.

— León, M. (1979). *La filosofía náhuatl: estudiada en sus fuentes*, México, D.F.: UNAM.

— Lipovetsky, G. (2008). *La sociedad de la decepción*, Barcelona: Anagrama.

— Maldonado, M. y Zamora, R. (1999). *Pasión por los guantes: historia del box mexicano I*. México: Clío.

— Mandel, E. (1972). *La formación del pensamiento económico de Marx*. México, D.F.: Siglo XXI.

— Mobius, J. (2007). *Y detrás de la máscara...el pueblo: la lucha libre-Un espectáculo popular mexicano entre la tradición y la modernidad*. México, D.F.: UNAM.

— Moore, B. (1989). *La injusticia: bases sociales de la obediencia y la rebelión*. México, D.F.: UNAM.

— Muñoz, B. (2005). Modelos culturales: La teoría sociopolítica de la cultura, en: *La cultura como vacío*. Madrid: Anthropos,

— Pedraz, M. (2007), *El cuerpo preso de la vida saludable: la construcción de una ética médico-deportiva de sujeción*, Salud pública de México, enero-febrero, año/vol. 49, numero 001. México, D.F.: Instituto Nacional de Salud Pública.

— Sartelli, E. (2001). *Para comer una hamburguesa. El estudio de los procesos de trabajo, el debate Braverman y el fast food en Argentina,* Dossier; Trabajo, alineación y crisis en el mundo contemporáneo, en Razón y Revolución nro. 7. Verano de 2001, reedición electrónica.

— Thompson, J. (2007). *Ideología y cultura moderna.* México: UAM.

— Touraine, A.(1997). *¿Podremos vivir juntos?* Madrid: FCE.

— Zea, L. (1985). *El positivismo y la circunstancia mexicana*. México, D.F.: FCE.