
Betty Espinosa, Coordinadora

Mundos del trabajo: pluralidad y transformaciones contemporáneas



FLACSO
ECUADOR

Índice

Prólogo
Betty Espinosa

Introducción

Las transformaciones contemporáneas del trabajo.
Nuevas canteras de pensamiento y de acción
Thomas Périlleux

I. TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES PROFUNDAS

**El nuevo estatuto del trabajo: ‘financiarización’
de la economía y ‘flexibilización’ del empleo**
Robert Cobbaut

**La encrucijada del enfoque de derechos:
pensando y haciendo la política pública de otra manera**
Ludwig Guendel

La política social posible. Diálogo en Quito.
Rolando Franco

**Enfoques sobre formas alternativas de
administración de derechos y personas.**
Ramiro Viteri Guerrero

© De la presente edición:

FLACSO, Sede Ecuador
La Pradera E7-174 y Diego de Almagro
Quito – Ecuador
Telf.: (593-2-) 323 8888
Fax: (593-2) 3237960
www.flacso.org.ec

ISBN:
Cuidado de la edición: Paulina Torres
Diseño de portada e interiores: Antonio Mena
Imprenta:
Quito, Ecuador, 2008
1ª. edición: julio 2008

La responsabilidad social del Estado de bienestar:
Los sistemas de pensiones en América Latina
Adela Figueroa Reyes

Situación del sistema de pensiones en
el Ecuador, la perspectiva de la Superintendencia
de Bancos y Seguros
Carmen Corral

II. TRANSFORMACIONES DE LAS COORDENADAS DE LA EXPERIENCIA

La noción de capital humano en el trabajo
y la educación
Miguel Chavarría

Las maestras de educación primaria en México.
Un estudio sobre transacciones objetivas y subjetivas
en la construcción de la identidad profesional
José Luis Torres Franco

A expansão dos bancos privados estrangeiros
para a América Latina e seus impactos na vida de
trabalhadores bancários: estudo de caso sobre
a privatização de um banco público brasileiro
Alcides Fernando Gussi

La experiencia de mujeres asalariadas en Santiago
de Chile: Sentidos del trabajo e identidades de género.
Lorena Godoy y Antonio Stecher

Los significados del trabajo femenino en
el mundo global. Propuesta para un debate desde
el campo de la cultura y las identidades laborales.
Rocío Guadarrama Olivera

Trabajar juntos, vivir en colectivo: condiciones
y destinos de los colectivos de trabajo.
Thomas Périlleux

III. ¿ACTORES COLECTIVOS EN RECOMPOSICIÓN?

El comercio ambulante y su relación con
el sistema político institucional en el Distrito
Federal de México.
Diana Silva Londoño

El voluntariado en el mundo laboral en Ecuador
Julio César Benítez R.

El empoderamiento: entre la participación en
el desarrollo y la economía social
Unai Villalba Egiluz

La flexibilidad laboral en Venezuela:
¿la antinomia entre desarrollo de los mercados
de trabajo o la acentuación de la precarización laboral?
María Candelaria Rodríguez Pérez

Entre compromisso e pragmatismo:
a gramática da ação de trabalhadores em
cooperativas de produção no sul do Brasil
Ricardo Mayer

Prólogo

Betty Espinosa*

El trabajo en sus múltiples formas tiene importancia crucial dado que constituye la actividad a la cual consagramos la mayor parte de la vida cotidiana y es por su intermedio que construimos una existencia e identidad sociales. Son razones suficientes para que el Congreso Latinoamericano y Caribeño de Ciencias Sociales, realizado en Quito en octubre de 2007, haya consagrado uno de los ejes de reflexión a explorar la problemática del trabajo y el mercado laboral, en el momento en que América Latina ha perdido las promesas que le ofreció la etapa de industrialización por sustitución de importaciones y que se plasmaron en la configuración de un sector “formal”, y cuando resurgen las realidades heterogéneas, plurales e híbridas que habían sido en cierta forma ocultadas por las ideas de progreso y desarrollo.

El sector “formal”, como frecuentemente se denominan las actividades económicas modernas, sigue las tendencias de los países industrializados y, consecuentemente, se encuentra sometido actualmente a la lógica de los intercambios de capital financiero e informaciones, lo que condiciona los procesos productivos y acelera la introducción de cambios tecnológicos. En este marco, el compromiso fordista de puestos de trabajo fijos que constituyó uno de los pilares del desarrollo de incipientes Estados sociales en la Región ha cedido paso a partir de los años 1990 a la flexibilidad laboral y a la precariedad.

* Profesora – investigadora de FLACSO Ecuador

Podríamos decir que durante una parte del siglo XX, los procesos de industrialización de la producción y de desarrollo del sector público permitieron sustraer del mercado las relaciones laborales fundamentadas en el salario. De hecho, Favereau (1989) denomina como “organizaciones anti-mercado” a las instituciones y empresas en las que las condiciones de venta de la fuerza de trabajo son más o menos estables a corto, mediano y largo plazo a través de los planes de carrera y de los sistemas de seguridad social y jubilación, y en las que se observa un control ‘interno’ de una autoridad jerárquica y se evita el control ‘externo’ por el sistema de precios. Sin embargo, a partir de los procesos de flexibilización del empleo, las relaciones salariales se encuentran cada vez más ligadas a los mercados externos de trabajo, por ejemplo a través de los componentes variables de las remuneraciones en función de los resultados o de las ventas, o de la posibilidad de contratación estacional o por horas de los trabajadores en función de la producción, o simplemente a través de las empresas de intermediación o tercerizadoras que sacan a los trabajadores de esos espacios de protección que podría decirse que constituían las empresas e instituciones públicas y los restituyen al mercado, es decir a las relaciones libres entre oferta y demanda.

Estas transformaciones de la relación salarial se dan en el marco de una nueva fase de acumulación del capitalismo, caracterizada por el individualismo patrimonial según Orléan (1999) o por el crecimiento patrimonial según Aglietta y Cobbaut (2003)¹, la misma que en América Latina arranca a partir de la crisis de la deuda de 1982, con puntos de partida específicos para cada país. A estos cambios les acompañan además cambios ideológicos que Boltanski ha identificado como el nuevo espíritu del capitalismo, constituido por nuevos valores y nuevas pruebas que ponen de relieve el sentido de libertad, de autonomía, de rechazo a los trabajos rutinarios y monótonos (Boltansky y Chiapello, 1999). De hecho, para los jóvenes de América Latina es cada vez más aceptable e incluso atractivo realizar trabajos de emprendimiento o simplemente cambiar de lugar de trabajo con frecuencia (Espinosa, 2006) algo que para las generaciones anteriores era considerado como una desgracia y un mal precedente laboral.

1 Ver también el artículo de R. Cobbaut en este libro.

Para los trabajadores de más edad, la creciente flexibilidad y el posible fin del trabajo asalariado pueden llegar a significar la “muerte social”, según la define R. Castel (1997), por el proceso de desafiación que implica pasar de la integración a la vulnerabilidad y correr el riesgo de caer finalmente en la inexistencia social. De hecho, para aquellos que se formaron en condiciones de fijeza de las actividades productivas, de los horarios, de los salarios, del entorno laboral y con contratos de trabajo a plazo indefinido, no es fácil ser despedido repentinamente y acudir a estrategias de supervivencia fuera del sector moderno de la economía. La formación de estas personas consistió en un trabajo disciplinario profundo para responder al tipo de trabajo “ascético intra mundano” (Weber, 1974) que requiere la modernidad. Debieron romper con prácticas de sociabilidad primaria y de protección cercana y familiar con el propósito de consagrarse a un trabajo separado de la esfera familiar que les proporcionaría los medios de vida, y confiaron en que el Estado a través de la seguridad social les protegería contra los riesgos de la salud y cuando por su edad ya no pudiesen trabajar.

Si bien el trabajo asalariado ha sido muchas veces un espacio de explotación de los trabajadores, constituyó también la esperanza de una vida mejor, un sacrificio presente a cambio de mejores condiciones futuras para los hijos a través de su educación. En este contexto se desarrollaron las clases medias y es a ellas a las que más afecta la creciente precariedad del trabajo. El fin de la explotación puede convertirse en el inicio de la desafiación.

Sin embargo, la concepción del trabajo como relación salarial, de carácter fundamentalmente urbano y moderno, no es la única ni la predominante en nuestra Región, donde el trabajo tiene una multiplicidad de expresiones diferentes que se han denominado generalmente como actividades del sector “informal”. Esta categoría oculta una gran heterogeneidad de actores, relaciones y situaciones, e instaura una especie de jerarquía entre los trabajadores mediante la cual aquellos que están en el sector informal no son plenamente reconocidos y, por tanto, se espera que posteriormente puedan abandonar ese rol residual en la sociedad y “evolucionar” hacia una condición de formalidad.

B. Echeverría (2006) resalta la pluralidad que se observa en América Latina, que llega a mostrar contradicciones e incompatibilidades entre lógicas de acción, pero que al mismo tiempo se despliega como la afirmación de una “unidad sui generis” de la Región. En este marco, Echeverría explica cómo dentro del capitalismo mismo coexisten múltiples modalidades de modernidad, estructuradas en torno a *ethos* o maneras de vivir diferentes. En un sentido semejante, García Canclini (2001) analiza la dimensión cultural híbrida en la Región que participa a la vez de los registros del mercado y del don. Las relaciones y situaciones de trabajo en la Región no escapan a estas características de diversidad. El trabajo se concibe como “oficio” para los artesanos, como “trabajo a domicilio” (teletrabajo) para aquellos que realizan trabajos en su casa por cuenta de un tercero que los contrata y les provee de los materiales, como “actividad productiva” para los cuentapropistas, como “servicios profesionales” para algunos trabajadores calificados, como “trabajo ambulante” para aquellos que prestan servicios en la calle, como relación de servidumbre en el caso de gran parte del trabajo doméstico, como “trabajo infantil” para los que comienzan muy tempranamente a generar ingresos, como “trabajo voluntario” inscrito en relaciones filantrópicas, como actividad imbricada y difícilmente separable de otras esferas de la vida en las sociedades no modernas.

Consecuentemente, tratamos de dar cuenta del trabajo desde una mirada que incluya la condición salarial pero sin restringirla a ella. Apuntamos a una comprensión pluralista de las situaciones diversas de trabajo en la Región, con el propósito de dar mejor cuenta de la pluralidad de la acción, de la multiplicidad de situaciones en la que se encuentran las personas y de las distintas concepciones de lo justo que se fabrican en esos contextos. Intentamos responder a dos preguntas: ¿Qué transformaciones ha experimentado la relación salarial en la Región, en el nuevo contexto post-fordista, globalizado y flexible? y ¿Qué otros mundos del trabajo coexisten y persisten en la Región?

Setenta y cinco investigadores de América Latina y Europa, ponentes del eje Trabajo y Mercado Laboral del Congreso de FLACSO, contribuyeron a dar respuesta a estas preguntas y abrieron nuevas pistas de reflexión y debate. Estos aportes han sido recogidos en tres libros.

En este libro, *Mundos del trabajo: pluralidad y transformaciones contemporáneas*, se identifican las características de la fase de individualismo patrimonial del capitalismo y su incidencia en la configuración de un nuevo estatuto del empleo, sus impactos en las instituciones pilares del Estado social como la seguridad social, sus implicaciones micro en relaciones específicas de trabajo y en la vida en colectivo, así como la (re)visibilización de situaciones diversas de trabajo en comercio ambulante, en voluntariado, en proyectos de desarrollo, en cooperativas de producción.

El libro *Mundos del trabajo y políticas públicas en América Latina*, editado por B. Espinosa, A. Esteves y M. Pronko (2008), aborda primeramente dos problemáticas que podríamos decir que se sitúan en las fronteras de la distinción entre trabajo formal e informal: la difícil entrada al mercado de trabajo por parte de los jóvenes, y sus renovadas perspectivas sobre el trabajo en los nuevos contextos económicos (primera sección); las transformaciones del trabajo en el sector rural (segunda sección). En la tercera sección se analizan políticas y programas de empleo en América Latina.

En el libro *Transformaciones sociales y sistemas de salud en América Latina*, editado por B. Espinosa y W. Waters (2008), se reunieron trabajos referidos a la problemática de las transformaciones en el sector salud a partir de las reformas del Estado y de los sistemas de aseguramiento, así como de los cambios socio-económicos más amplios. Se da cuenta de diversas propuestas que intentan cambiar los sistemas y los servicios de salud centrados en la medicina académica. Se analiza también la coexistencia de esta medicina con prácticas tradicionales de salud y con cierto pluralismo médico que da cabida a otros enfoques de medicina, como la homeopatía, la acupuntura. Asimismo se analizan las prácticas de las profesiones de salud en esos nuevos contextos.

Estos trabajos, como se mencionó anteriormente, fueron presentados en el marco del eje trabajo y mercado laboral del Congreso de FLACSO, con ocasión de la celebración de los 50 años de actividades en América Latina. Este evento del sistema internacional de FLACSO fue un excelente espacio de discusión y circulación de debates. Agradezco especialmente a Adrián Bonilla, director de la Sede Ecuador, por la libertad con que nos permitió plantear y organizar este eje de reflexión, así como por los

diversos recursos humanos y financieros asignados para sacar adelante nuestros objetivos.

Quisiera expresar mi profundo agradecimiento a los cuatro profesores de la Universidad de Lovaina que participaron en las reflexiones sobre *el trabajo* en el Congreso de FLACSO: Robert Cobbaut, Thomas Périlleux, Jean de Munck y Vincent Lorant, por su apoyo constante y riguroso para sacar adelante diversos retos como éste. Sus análisis desde fuera de la Región han contribuido a enmarcar los debates en discusiones teóricas vigentes, a abrir nuevas pistas de reflexión y a (re)descubrir las especificidades de las problemáticas del trabajo en América Latina.

Ana Esteves (FLACSO Ecuador), Thomas Périlleux (Universidad de Lovaina), Marcela Pronko (FLACSO Brasil) y William Waters (Universidad San Francisco de Quito), acompañaron muy de cerca la organización del eje Trabajo y mercado laboral en el Congreso, y posteriormente colaboraron con el difícil trabajo de articulación de los textos para su publicación, así como con la preparación de los estudios introductorios correspondientes a los tres libros indicados.

Agradecemos a todos los ponentes² y autores de los artículos contenidos en estos libros, por su interés en el Congreso de FLACSO y por sus fundamentales aportes para la comprensión de la problemática del trabajo en América Latina. Estas intervenciones no hubiesen sido posibles sin el apoyo de las universidades y centros de investigación de los que provienen estos investigadores, los mismos que contribuyeron confiriendo el auspicio institucional necesario y en muchos casos a través del (co)financiamiento de los desplazamientos hasta Quito. Gracias a estos investigadores y a los prestigiosos centros en que desarrollan su trabajo:

Ivico Ahumada Lobo, FLACSO México

Oscar Arteaga, Universidad de Chile

Luis Beccaria, Universidad Nacional de General Sarmiento

Julio César Benítez, SIGVOL y FLACSO Ecuador

Graciela Bensusán, Universidad Autónoma Metropolitana

2 Algunas de las ponencias presentadas en el Congreso de FLACSO no pudieron incluirse en estos libros debido a que habían sido previamente acogidas por otras casas editoriales, o porque lamentablemente no fue posible coordinar con los plazos de edición requeridos para la publicación.

Meitner Cadena Cepeda, Universidad Central de Ecuador
 Juan Campos Carrera, Ministerio de ciencia, tecnología y medio ambiente de Cuba
 María Canel, CONICET, Instituto Gino Germani y Universidad Nacional de General Sarmiento
 Susana Cárdenas, Asociación de clínicas y hospitales privados de Ecuador
 Miguel Chavarría, Pontificia Universidad Católica de Ecuador
 Oswaldo Chaves, Sociedad Ecuatoriana de Bioética
 Bladimir Chicaiza, OIT-IPEC Ecuador
 Robert Cobbaut, Universidad de Lovaina
 Carmen Corral, Consultora - Ecuador
 Rosalía Cortés, CONICET y FLACSO Argentina
 Enrique de la Garza Toledo, Universidad Autónoma Metropolitana
 Jean de Munck, Universidad de Lovaina
 Josef Demon de Vries, FLACSO Ecuador
 María Mercedes Di Virgilio, CONICET, Instituto Gino Germani y Universidad Nacional de General Sarmiento
 Paola Díaz, FLACSO Ecuador
 Ana Esteves, FLACSO Ecuador
 Sebastián Etchemendy, Universidad Torcuato Di Tella
 Adela Figueroa Reyes, Universidad Autónoma de Baja California
 Nelson Florez, FLACSO México
 Rolando Franco, FLACSO Chile
 Elba Gámez Barahona, EXPOFLORES - Ecuador
 Lorena Godoy Catalán, Centro de Estudios de la Mujer – Chile
 Alma Amalia González, UNAM
 Rocío Guadarrama Olivera, Universidad Autónoma Metropolitana
 Ludwig Guendel, UNICEF
 Alcides Fernando Gussi, Universidade Federal do Ceará
 Marcela Hernández Romo, Universidad Autónoma Metropolitana
 Mario Herrera Ramos, FLACSO México
 Claudia Jacinto, CONICET-IDES e IIPE-UNESCO
 Ximena Landázuri Aviles, EXPOFLORES Ecuador
 Pablo Loachamin, FLACSO Ecuador

Andrés López Ojeda, Universidad Autónoma Metropolitana
 Vincent Lorant, Universidad de Lovaina
 Ruth Lucio, Proyecto Salud de Altura de Quito – Cooperación Belga
 María Helena Machado, Ministerio de Salud de Brasil
 Roxana Mauricio, Universidad Nacional de General Sarmiento
 Ricardo Mayer, Universidade de Santa Cruz do Sul
 Raúl Mideros Morales, Universidad Andina Simón Bolívar – Ecuador
 Mechthild Minkner-Bünjer, Instituto de Estudios Latinoamericanos
 de Hamburgo y Universidad de Hamburgo
 Marco Naranjo, Consultor – Ecuador
 Fernando Ortega Pérez, Universidad San Francisco de Quito
 Cristian Pérez Muñoz, Universidad de la República de Uruguay
 Thomas Périlleux, Universidad de Lovaina
 Marcela Pronko, FLACSO Brasil
 Edgar Rodas, Universidad del Azuay
 María Candelaria Rodríguez, Universidad de Carabobo
 Patricia Rodríguez Chaves da Cunha, Univesidade Federal do Río
 Grande do Sul
 Miriam Rodríguez Vargas, Universidad Autónoma de Tamaulipas
 Antonio Romero Milano, Universidad Centroccidental Lisandro Al-
 varado, UCLA
 Juan Camilo Salas, Universidad Católica Santa María de Panamá
 Ludwig Schmidt, Universidad Católica Andrés Bello y Universidad
 Católica de Santa Rosa
 Diana Silva Londoño, COLMEX
 Antonio Stecher, Universidad Diego Portales
 Hedald Tolentino Arellano, Universidad Autónoma Metropolitana
 José Luis Torres, Universidad Autónoma Metropolitana
 Múcio Tosta Gonçalves, FEAD – Brasil
 Jean Pierre Unger, Instituto Príncipe Leopoldo de Amberes
 María Aurea Valerdi González, Universidad de Guanajuato
 Carmen Varas Guevara, Instituto Profesional Carlos Casanueva y
 Fundación León Bloy
 Juan Vásquez Donoso, UNICEF Ecuador
 Nilda Villacrés, consultora – Ecuador

Carlos Unai Villalba, Universidad del País Vasco
 Ramiro Viteri Guerrero, FLACSO Ecuador
 William Waters, Universidad San Francisco de Quito
 Jürgen Weller, CEPAL
 Rosilea Clara Werner, PUCSP
 Michelly Laurita Wiese, Pontificia Universidade Católica de Sao Paulo
 Elisete Zanlorenzi, Pontificia Universidade Católica de Campinas

Finalmente reconocemos el trabajo muy dedicado de Jaime Erazo, coor-
 dinador general del congreso, que nos apoyó siempre con paciencia y en-
 tusiasmo para realizar innumerables contactos y acuerdos, así como varios
 (re)ajustes a la programación. Paola Díaz, alumna de FLACSO Ecuador,
 contribuyó en el manejo de la información.

Quito, abril 2008

Bibliografía

- Aglietta, M. y Cobbaut, R. (2003). “The ‘Financialisation’ of the Eco-
 nomy, Macroeconomic Regulation and Corporate Governance”, in
 Cobbaut & Lenoble, (eds), *Corporate Governance – An Institutional
 Approach*. London- New York: Kluwer Law International, The Hague.
 pp. 87-115.
- Boltanski, L. y Chiapello, E. (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*. Pa-
 ris: Gallimard.
- Castel, R. (1997). *Las metamorfosis de la cuestión social: una crónica del sa-
 lariado*. Buenos Aires: Paidós
- Echeverría, B. (2006). *Vuelta de Siglo*. México: Ed. Era, México.
- Espinosa, B. (2006). “Transformaciones y continuidades en el mundo del
 trabajo en América Latina”, in Weller, J., *Los jóvenes y el empleo en
 América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL/GTZ, p. 31-46.
- Favereau, O. (1989). “Marchés internes, marchés externes”, *Revue Éco-
 nomique*, vol. 40, n° 2.

- García Canclini, N. (2001). *Culturas híbridas. Estrategias para entrar y salir de la modernidad*. Buenos Aires: Ed. Paidós.
- Orléan, A. (1999). *Le pouvoir de la finance*. Paris: Ed. Odile Jacob.
- Weber, M. (1974). *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Ed. PLON-pocket, Paris.

Introducción

Las transformaciones contemporáneas del trabajo. Nuevas canteras de pensamiento y de acción

Thomas Périlleux^{*1}

Sería presuntuoso presentar en pocas páginas las transformaciones contemporáneas del trabajo. La radicalidad de los cambios en curso, pero también su diversidad y sus contradicciones internas, tornan inciertas las interpretaciones globales. No es suficiente conformarse con un diagnóstico de “superación” de antiguos modelos como el fordismo y la burocracia. Estamos más bien confrontados a una coexistencia de modelos y a una gran heterogeneidad en las condiciones de los trabajadores (Piotet, 2002a, 2000b). Ciertos analistas sostienen que la única orientación de conjunto es aquella que provoca la fragmentación de las organizaciones, la singularización de las trayectorias profesionales y la desintegración de las inscripciones colectivas de trabajo. En este contexto, habríamos perdido el control colectivo sobre las rupturas y las recomposiciones del trabajo.

Sin embargo, la ambición de este libro es dotarse de herramientas conceptuales que permitan captar las transformaciones en curso, desde las situaciones más locales hasta sus regulaciones globales. Debemos realizar un trabajo de identificación de los cambios en el trabajo y crear nuevas categorías de pensamiento que puedan dar cuenta de ellos. El nuevo despliegue del capitalismo “confundió” las referencias que guía-

* Profesor, Universidad Católica de Lovaina.

1 El título original en francés es: *Les transformations contemporaines du travail. Nouveaux chantiers de pensée et d'action*. Este artículo fue traducido por Ana Esteves y Betty Espinosa (FLACSO Ecuador).

ban el análisis y las luchas sociales en el campo del trabajo². La convicción de los autores del libro es que es urgente emprender nuevas cante-
ras de pensamiento y de acción frente a las transformaciones del mun-
do del trabajo.

Podemos evocar rápidamente tres registros en los cuales emprender ta-
les trabajos representa un desafío particular. El primero se refiere a los
cambios estructurales que afectan el trabajo, su organización, las institu-
ciones que lo regulan. El segundo concierne la experiencia del trabajo, las
pruebas que lo constituyen, su inscripción social y psíquica. La tercera tie-
ne que ver con los actores que se repositionan más o menos favorable-
mente frente a los cambios de las estructuras y de las experiencias de tra-
bajo. Los tres registros sólo se distinguen para efectos de la presentación;
el principal objetivo del libro es ponerlos unos frente a otros para suscitar
un cuestionamiento sobre su articulación.

Las profundas transformaciones estructurales

Las estructuras de producción han cambiado. Si partimos de la organiza-
ción industrial, ciertas características se encuentran ahora bien identifica-
das. Desde hace unos cuarenta años, la presión competitiva se incremen-
tó a escala mundial. Los criterios de eficacia productiva se han transfor-
mado: ahí donde preveía la productividad del trabajo, ahora los em-
prendedores buscan una eficacia sistémica. Hemos pasado de un modelo
productivo donde se trataba de “vender lo que se sabía producir” a un
modelo en el que se debe “producir lo que se puede vender” ajustando la
producción a las fluctuaciones de la demanda (Piore, Sabel, 1984; Boyer
R., Durand, 1993; Veltz, 2000).

2 El nuevo despliegue del capitalismo se realizó simultáneamente en varios planos. Esquemática-
mente, podemos mencionar: en el plano económico, el renacimiento de un sistema financiero
global y el paso a un régimen de “desinflación competitiva”; en el plano político, el cuestiona-
miento de los compromisos constitutivos del Estado social; en el plano psico-cultural, la forma-
ción de un nuevo “espíritu del capitalismo” y la interiorización del modelo del mercado que im-
pregna las conductas de trabajo y de consumo. Para un análisis de conjunto, ver Boltanski et
Chiapello (1999); Sennett (2006).

Paralelamente, las estructuras de las empresas son objeto de cuestiona-
mientos, como lo indican varios textos, con la doble meta de la flexibili-
dad de la producción y de una “gobernanza accionarial”: la empresa “ma-
gra” (*lean production*) reduce sus estructuras jerárquicas, externaliza lo que
no constituye el “centro de su proceso productivo” y adopta una norma
de gestión que hace de la creación de valor para el accionario su única ra-
zón de ser (Cassiers; Lebeau, 2005: 93-120). En el terreno, la presencia
del cliente incluso en los talleres industriales confronta directamente a los
asalariados a las incertidumbres de la demanda. Esto les conduce a que,
cada uno por su lado, tenga que arbitrar entre exigencias contradictorias
de calidad y cantidad. La organización deja entonces de jugar un papel
amortiguador entre trabajadores y consumidores³.

Estas transformaciones se han acompañado de una precarización del
empleo y de una degradación de las condiciones de trabajo, confirmadas
por varios indicadores: crecimiento del desempleo y extensión del sector
informal, presión sobre los ritmos de trabajo, intensificación del trabajo,
recrudescimiento de los accidentes, pérdida de referencias de los oficios,
emergencia de nuevas patologías del trabajo frecuentemente agrupadas
bajo los términos bastante imprecisos de estrés y depresión⁴.

Pero estas constataciones no son suficientes. Para evitar una descrip-
ción de los síntomas sin llegar a sus orígenes, es indispensable restituir el
contexto más amplio de las transformaciones estructurales de la econo-
mía: nueva división internacional del trabajo, ajustes estructurales resul-
tantes del “consenso de Washington”, globalización del sistema financie-
ro, varias transformaciones asociadas a la crisis de las regulaciones políti-
cas de la economía por el Estado social, que es necesario estudiar por se-
parado. Esto es lo que busca la primera parte del libro.

La economía del período de crecimiento (era fordista) descansaba so-
bre un modo de coordinación industrial articulado a un orden de referen-
cia cívico, para retomar los términos de L. Boltanski y L. Thévenot
(1991)⁵. La coordinación industrial suponía una estandarización de los

3 Ver sobre este tema: Clot *et al.*, (1990); Périlleux (2001).

4 Algunas referencias sobre estos temas: Askenazy *et al.*, (eds.) (2006); Thébaud-Mony (1990); M.
de Nanteuil-Miribel, A. El Akremi (2005) ; Dejours (2007).

5 Ver igualmente: Thévenot (1994 : 247-255).

productos y de las calificaciones, así como una gestión estatal de la protección social y de las carreras profesionales. El orden cívico se basaba en la formación de convenciones colectivas, el instrumental sindical y el derecho social, en el contexto de la generalización del asalariado que ha sido bien descrita por R. Castel (1995). El componente mercantil, en sentido estricto, no fue predominante. Para esa época podemos hablar de un “compromiso moderno” que se componía del orden de eficacia y de aquel de la voluntad general, y que buscaba la realización de la justicia social a través de la condición salarial.

Es este compromiso fundador del Estado social el que se encuentra en crisis. La coordinación industrial ha sido profundamente devaluada por el mercado, mientras el centralismo estatal sufrió las consecuencias de la denuncia de su paternalismo y de su gestión estandarizada de las poblaciones. La flexibilidad y la extensión de las privatizaciones generan segmentaciones totalmente nuevas del mercado laboral. La viabilidad de los esquemas de seguridad social – particularmente en lo relativo al régimen de pensiones, bien documentado en los textos de A. Figueroa Reyes y C. Corral de Solines – está amenazada por razones demográficas y financieras (envejecimiento de la población, reducción de la base redistributiva). Pero es también la legitimidad misma de la intervención estatal en las regulaciones estructurales de la economía la que se cuestiona.

Así, uno de los temas más sensibles que se discute en la primera parte del libro se refiere a las posibilidades de “re-encastamiento” de la economía mercantil en la sociedad. ¿Cuáles son las formas de regulación adecuadas para refundar un Estado social y asegurar el re-despliegue de políticas sociales, y a qué nivel deberían éstas operar?

Una primera respuesta afirma la necesidad de avanzar en la garantía de los derechos económicos, sociales y culturales. Los derechos humanos deben ser incorporados y operativizados en las políticas públicas, apoyándose en el “enfoque de capacidades” de Amartya Sen. Específicamente, hay que regular los mercados de trabajo y proteger las trayectorias profesionales, con el propósito de reencontrar en el campo del derecho los efectos que el capitalismo genera con respecto a la concepción de solidaridad so-

cial construida durante la era fordista en las democracias occidentales (J. De Munck⁶; R. Cobbaut).

Una segunda respuesta, complementaria, promueve el fortalecimiento de la participación ciudadana. Se trata de fortalecer el debate sobre las instituciones sociales que gobiernan la sociedad y promueven relaciones de subordinación social (L. Guendel).

Una tercera respuesta pone en duda que en América Latina, los problemas de bienestar social puedan encontrar una solución por medio de nuevas normas legales: numerosos derechos existentes no se convierten en realidad. El discurso jurídico podría poner en riesgo los verdaderos problemas, como el de una institucionalización más sólida del Estado. Se trata más bien de avanzar efectivamente en la igualdad de oportunidades a través de políticas redistributivas y proyectos sociales eficaces en la utilización de recursos siempre escasos (R. Franco). Adicionalmente, aquello que podríamos denominar administración de la justicia indígena, que “se concentra alrededor de derechos fundamentales civiles, penales, mercantiles y laborales”, plantea problemas delicados de articulación con el derecho formal ecuatoriano (R. Viteri Guerrero).

El debate que se inicia en la primera parte del libro muestra la importancia y la dificultad de (re)componer un Estado social capaz de asegurar nuevas políticas sociales. Las respuestas propuestas divergen en sus modalidades pero concuerdan en los fines: resistir a las dudas sobre las capacidades de los actores políticos y de la sociedad civil para cambiar el curso de las cosas antes que gestionarlas; regular, en la esfera del trabajo, los efectos de la globalización económica.

La transformación de las coordenadas de la experiencia

La opción de este libro fue no limitarse a este nivel de reflexión, y extenderlo al análisis de la experiencia del trabajo. De hecho, los cambios es-

6 J. De Munck, *¿Qué es una capacidad?*; J. De Munck & J.-F. Oriane, *A capability approach to the european directive on parental leave*. Estos dos artículos fueron presentados en Quito en el Congreso de FLACSO y se encuentran publicados en el libro de J. De Munck & B. Zimmermann (eds.) (2008).

tructurales de la economía no son independientes de la vida de las personas en el trabajo. Tienen un impacto sobre su experiencia de trabajo como prueba subjetiva. Sin ser exhaustivo, podemos mencionar tres modificaciones profundas relacionadas con el vínculo al trabajo.

La primera concierne el cuestionamiento de los estatus y, de manera más profunda, la desestabilización de todos los apoyos existenciales duros (contratos a plazo indefinido, planificación de las carreras profesionales, etc.) que constituían la condición salarial típica de la época fordista. La fragmentación de las categorías y la incertidumbre frente al futuro amenazan las antiguas solidaridades entre clases y entre generaciones. Allí donde el mercado de trabajo estaba relativamente regulado, el riesgo del empleo se incrementa con la multiplicación de contratos precarios, lo que afecta mayoritariamente a las personas menos calificadas y a las mujeres. De manera general, las oleadas sucesivas de liberalización de los mercados han sido asociadas al cuestionamiento de las garantías del derecho del trabajo, percibidas como rígidas, y a partir de esto los trabajadores asumen lo esencial del riesgo económico en sus vidas fragmentadas e inseguras⁷.

Una segunda modificación se refiere a la fragmentación de las referencias culturales del trabajo. Durante la época fordista, el trabajo fue un operador central de integración social. El modelo cultural típico era el de la “satisfacción diferida” según el cual el trabajo alimenta una esperanza de promoción y de progreso social, no directamente para sí mismo, sino para los hijos o para la clase social en su conjunto. En las sociedades occidentales, tiende a generalizarse ahora un modelo de satisfacción inmediata: trabajar primero para uno y sus propias gratificaciones. Este modelo de individualismo hedonista corre el riesgo de no ser accesible sino para los trabajadores que cuentan con las competencias valoradas por el mercado. Desde el punto de vista de las representaciones culturales del trabajo, dicho modelo coexiste actualmente con otros en los cuales el valor del trabajo tiene otra naturaleza, lo que refleja el pluralismo cultural de las sociedades contemporáneas y suscita conflictos irreductibles de valores⁸.

7 Para una reflexión sobre la desestabilización de las garantías estatutarias y la importancia de una nueva securización de las trayectorias profesionales en el derecho del trabajo, ver: Supiot (2002); Boltanski et Chiapello (1999).

8 Sobre los modelos culturales del trabajo y sus transformaciones desde hace unos cuarenta años, ver: Zoll (1992); Molitor et De Rongé (1987).

La tercera modificación tiene que ver con lo que podríamos denominar una “subjetivación” del trabajo, entendiendo por esto la intensificación del compromiso subjetivo en la actividad profesional. Trabajar es siempre estar a prueba subjetivamente. Pero lo que ha cambiado con las nuevas formas de organización es una inversión: las cualidades personales que podían permanecer fuera de la esfera productiva, como las capacidades de comunicación por ejemplo, se convierten en herramientas de trabajo y son erigidas al rango de fuerzas productivas. En otras palabras, la distancia entre la fuerza de trabajo y la persona del trabajador se reduce hasta exigir del trabajador que se entregue completamente, en persona, a su actividad (Virno, 1999; Périlleux, 2003: 243-255).

Esta tendencia encuentra apoyo en una ideología gerencial, según la cual el sujeto humano debe volverse responsable de sus propios menesteres e incluso llegar a ser empresario de su propia vida. El sujeto emprendedor (*entreprising self*) es un sujeto activo y competitivo, que calcula sus inversiones existenciales para llevar a buen término su proyecto de identidad. Su vida entera se considera como un conjunto de proyectos que deben ser gestionados y probados, con dinamismo y prudencia⁹. En la empresa neoliberal se lleva una verdadera “política de la subjetivación”, un método de programación de la vida humana que transforma las competencias profesionales en “capital humano”, lo que hace del trabajo el lugar donde cada uno debe explotar sus recursos, capitalizando de esta manera el sentido de la existencia humana (M. Chavarría).

Estas tres modificaciones varían de intensidad según los sectores de actividad y las categorías de personal. Además producen efectos que no necesariamente son convergentes. Para aquellos trabajadores mejor insertados en las nuevas configuraciones productivas, estas modificaciones pueden traducirse en un incremento de la autonomía, una delegación de responsabilidades, un enriquecimiento de las tareas, una valorización de la movilidad, un estímulo a la formación. Para los trabajadores menos calificados, estas modificaciones podrían más bien implicar una inseguridad profesional prolongada, la necesidad de estar permanentemente a disposición, la experiencia de una mayor opresión. Más allá de las divisiones

9 Ver: Rose (1992: 141-163); Gordon (1991: 41-46); Burchell (1993: 267-282); Ehrenberg (1991).

que esto genera entre los trabajadores, lo que se plantea es la cuestión de los apoyos existenciales necesarios a la identidad.

La segunda parte del libro aborda ampliamente esta cuestión a partir de reflexiones teóricas y de investigaciones detalladas. El diagnóstico planteado por diversos autores es el de una pérdida de los referentes identitarios que se habían construido en el período anterior. El trabajo asalariado había constituido un soporte identitario, una fuente de realización personal, un campo de diferenciación entre los sexos, un marco de articulación de vínculos sociales y adquisición de derechos ciudadanos. El relato de las experiencias de trabajo contribuía a la construcción de la identidad profesional (J. L. Torres Franco; A. F. Gussi). Pero debido a la creciente inestabilidad de la condición salarial, las carreras mismas resultan difíciles de contar, según los términos de Sennett. Con la generalización de un modelo de producción “flexible” y la radicalización del individualismo, el trabajo productivo ya no ofrece la posibilidad de conquistar un sentido de identidad personal (L. Godoy & A. Stecher).

Estas dificultades afectan principalmente a las mujeres. Ellas han sido empujadas hacia el mercado de trabajo por la crisis económica de los años 1980, lo que generó tensiones en el modelo familiar tradicional (“padre proveedor y madre cuidadora”). Ellas sufren actualmente los desequilibrios y rupturas en sus trayectorias de vida entre sus obligaciones domésticas y extradomésticas (L. Godoy & A. Stecher; R. Guadarrama Olivera).

Esta situación exige un esfuerzo para forjar nuevas categorías analíticas. Es el concepto mismo de trabajo el que es cuestionado. Es sin duda reduccionista oponer el trabajo típico, conceptualizado por la sociología bajo la forma de empleo asalariado, a un trabajo atípico que toma la forma de actividades no protegidas y flexibles. El capitalismo mismo hace reducir promesas de actividades tanto más atractivas que hacen desaparecer las fronteras entre asalariado y voluntariado, trabajo y tiempo libre, etc. Esto conlleva a ciertos autores a proponer un concepto más amplio de trabajo, que considere a la vez sus dimensiones objetivas y subjetivas, y que insista sobre las interacciones que el trabajo encubre entre los hombres y con los objetos materiales y simbólicos (E. de la Garza Toledo)¹⁰. Esta

10 Este artículo lamentablemente no pudo ser incluido en este libro, por falta de coordinación oportuna para la publicación.

perspectiva conduce a ampliar la discusión más allá del empleo asalariado. Se abre un debate sobre la regulación y el control del trabajo, que pasan sólo en parte por las codificaciones clásicas del orden industrial.

De nuevo es importante plantear la cuestión del colectivo de trabajo, la misma que no se puede ver de manera simplista como la oposición a la individualización de la relación salarial. El colectivo es un lugar irremplazable para el ejercicio de solidaridades cotidianas, y en ciertos casos su existencia se encuentra amenazada por las nuevas formas de organización de la producción. Pero si consideramos las condiciones de formación de un colectivo, también hay que tomar en cuenta las resistencias individuales para inscribirse en un colectivo de trabajo (Périlleux). Tomar su sitio en un colectivo requiere pagar cierto “precio” subjetivo, y una sociedad regida por el neoliberalismo transmite cada vez menos la necesidad de dicha pérdida. El problema del colectivo aparece como uno de los zócalos fundamentales de la vida de trabajo donde se unen las contradicciones vitales de la experiencia.

En síntesis, la segunda parte del libro aborda el vínculo de los sujetos con su actividad de trabajo en un doble sentido. Los cambios estructurales de la economía se han traducido en nuevas formas de organización de la producción, y éstas afectan profundamente la experiencia de trabajo trastornando las referencias identitarias de los trabajadores. Podemos afirmar que la desregulación laboral tiene un impacto sobre la vida de las personas en el trabajo. Pero los trabajadores no sólo son los objetos (o las víctimas) de los cambios socioeconómicos. Ellos se comprometen con mayor o menor entusiasmo o resistencia, y contribuyen a frenarlos o a fortalecerlos.

¿Actores colectivos en recomposición?

Esta observación nos lleva a la tercera parte del libro, que se refiere a los actores frente a los cambios. Una originalidad del libro es presentar investigaciones realizadas en lugares muy variados, que testimonian la diversidad de actores y de relaciones de trabajo: fuera del trabajo industrial ampliamente mencionado anteriormente, los textos abordan el comercio

ambulante (D. A. Silva Londoño), el voluntariado (J. C. Benítez), el sector de la economía social y solidaria (U. Villalba Egiluz).

El primer desafío de tales análisis es visibilizar a los trabajadores que han sido casi totalmente ocultados (caso de los voluntarios), o que han sido identificados dentro de categorías inadecuadas (caso de los comerciantes ambulantes). El segundo desafío es interrogarse sobre su capacidad para constituirse en actores colectivos. Entonces, su situación puede constituir un apoyo para reconsiderar la formación de la acción colectiva.

En un primer análisis, podríamos pensar que la individualización de la relación salarial ha hecho desaparecer los intereses comunes que permitirían la acción colectiva. La época fordista se caracterizó por luchas sociales fundadas en pertenencias colectivas (categorías profesionales, clases sociales), en relaciones sociales conflictivas. Estaríamos actualmente frente a la desaparición brutal de lo que había permitido a la clase obrera conquistar avances en términos de justicia social.

Esto significa olvidar que los grupos y las clases sociales han sido objeto de un intenso trabajo de formación (cognitiva y política) para agrupar, en causas comunes, una multiplicidad de situaciones heterogéneas¹¹. La clase obrera y los sindicatos han sido a la vez la fuente y el resultado de este proceso. La cuestión que se plantea hoy es la de las condiciones de su reactivación.

Es cierto que en numerosos casos, los apoyos de la acción colectiva se han derrumbado. La fragmentación de los estatus impide frecuentemente reconocerse según posiciones objetivas de clase. Las divisiones según sexo, edad, sectores de actividad, niveles de formación, redes de inserción, hacen difícil la identificación de una condición de vida común. El hecho de que las trayectorias de vida se vuelven cada vez más singulares constituye un freno a la formación de causas comunes. La desregulación del mercado de trabajo afecta el poder asociacionista de los sindicatos (S. Etchemendy & R. Berins Collier)¹². Finalmente, las resistencias socio-síquicas al “hacer colectivo” en el lugar de trabajo se encuentran transpuestas a una escala más amplia en la esfera pública.

11 Ver especialmente: Thompson (1977); Boltanski (1982).

12 Este artículo lamentablemente no pudo ser incluido en este libro, por falta de coordinación oportuna para la publicación.

Algunas contribuciones, en la tercera parte del libro, analizan estas dificultades en detalle. La fuerza sindical, en particular, ha sido fragilizada en diversos países latinoamericanos, existe una tendencia al repliegue defensivo y vemos aparecer un tipo de “neocorporativismo segmentado” en el nuevo contexto económico (S. Etchemendy & R. Berins Collier; M. C. Rodríguez Pérez; R. Mayer).

Las formas de adhesión a los movimientos sociales también se transforman, lo que en ciertos casos conlleva a que la acción social se restrinja a una “oferta de servicios” de actores especializados que intervienen en el registro de expertos. Por no mantenerse a la altura de un movimiento social, los sindicatos corren el riesgo de limitarse al estatuto de agencia. Se revelarían entonces incapaces de refundar un sistema de reglas – y más profundamente, nuevos modos de producción de reglas – aptos para asegurar solidaridad y justicia social (Piotet, 2002a, 2000b). Pero las tendencias a la profesionalización y a la experticia que aparecen entre los actores colectivos podrían también prefigurar nuevas formas de movilización asociando en “foros híbridos” a expertos, profesionales y ciudadanos ordinarios (Callon, Lascoumes, Barthe, 2001) .

Es también la convicción de los autores, que la renovación de la acción colectiva es posible, ya sea en los aparatos políticos y las organizaciones sindicales, ya sea en nuevos campos como el de la economía social que ofrece posibilidades de “empoderamiento” de los actores involucrados. El desafío es sin duda recomponer una “gramática de la acción” que constituya el encuentro de las experiencias de trabajo cada vez más fragmentadas y heterogéneas, para construir nuevas regulaciones políticas de la economía globalizada. Este proyecto sólo puede darse mediante una nueva figura de la democracia social, desde las situaciones más locales hasta las regulaciones globales.

Bibliografia

- Askenazy, P. et al., (eds.) (2006). *Organisation et intensité du travail*. Paris: Octarès.
- Boltanski, L.; Chiapello, E. (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard
- Boltanski, L. ; Thévenot, L. (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris : Gallimard.
- Boltanski, L. (1982). *Les cadres*. Paris: Minuit.
- Boyer R. ; Durand, J.P. (1993). *L'après-fordisme*. Paris : Syros.
- Burchell, G. (1993) "Liberal Government and Techniques of the Self" in *Economy and Society*, Vol. 22, n°3.
- Callon, M. ; Lascoumes, P. ; Barthe, Y. (2001). *Agir dans un monde incertain. Essai sur la démocratie technique*. Paris : Seuil.
- Cassiers I. ; Lebeau, E. (2005). « De l'Etat providence à l'Etat social actif. Quels changements de régulation sous-jacents ? », in P. Vielle, P. Pochet, I. Cassiers (dir .) *L'Etat social actif. Vers un changement de paradigme*. Bruxelles : P.I.E.-Peter Lang.
- Castel, R. (1995). *Les métamorphoses de la question sociale. Une métamorphose du salariat*. Paris : Fayard.
- Clot, Y. et al.,(1990). *Les caprices du flux*. Paris : Matrice.
- Dejours, C. (2007) (dir.). *Conjurer la violence. Travail, violence et santé*. Paris : Payot.
- De Munck, J; Zimmermann, B. (eds.) (2008). *La liberté au prisme des capacités. Amartya Sen au-delà du libéralisme. Coll. Raisons Pratiques*, vol. 18. Paris : Ed. de l'EHESS.
- De Nanteuil-Miribel, M. ; El Akremi, A. (2005). *La société flexible. Travail, emploi, organisation en débat*. Paris : Erès.
- Ehrenberg, A. (1991). *Le culte de la performance*. Paris: Calmann-Lévy.
- Gordon, C. (1991). "Governmental Rationality: An Introduction", in G. Burchell, C. Gordon, P. Miller (eds.), *The Foucault Effect. Studies in Governmentality*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Molitor, M. ; De Rongé, A. (1987). *Jeunes et identité au travail*. Ed. Louvain, Louvain-la-Neuve.

- Périlleux, T. (2001). *Les tensions de la flexibilité*. Paris : Desclée de Brouwer.
- _____ (2003). « La subjectivation du travail », in *Déviance et Société*, Vol. 27, n°3.
- Piore, M. ; Sabel, C. (1984). *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Piotet, F. (2002a). *Les transformations actuelles du travail et leurs conséquences sur l'action collective*. Louvain-la-Neuve : Chaire Max Bastin.
- _____ (2002b). *La révolution des métiers*. Paris: PUF.
- Rose, N. (1992), "Governing the enterprising self", in P. Heelas, P. Morris (eds.), *The Values of the Enterprise Culture. The Moral Debate*. London & New York: Routledge.
- Sennett, R. (2006). *The Culture of the New Capitalism*. Yale: Yale University Press.
- Supiot, A. (2002). *Critique du droit du travail*. Paris: PUF.
- Thébaud-Mony, A. (1990). *L'Envers des sociétés industrielles. Approche comparative franco-brésilienne*. Paris : L'Harmattan.
- Thévenot L. (1994). « Nouvelles figures du compromis », in B. Eme, J.L. Laville, *Cohésion sociale et emploi*. Paris : Desclée de Brouwer.
- Thompson, E.P. (1977). *The Making of the English Working Class*. Harmondsworth: Penguin Books.
- Veltz, P. (2000). *Le nouveau monde industriel*. Paris : Gallimard.
- Virno, P. (1991). *Opportunisme, cynisme et peur*. Combas : Ed. de l'éclat.
- Zoll, R. (1992). *Nouvel individualisme et solidarité quotidienne*. Paris : Kimé.

Primera parte
Transformaciones estructurales
profundas

El nuevo estatuto del trabajo: financiarización de la economía y flexibilización del empleo

Robert Cobbaut*

Resumen

Las estructuras sociales y económicas de la era fordista han favorecido la bancarización de la población por medio de la extensión de los medios de pago escritural y del crédito para el consumo. Los avances tecnológicos que caracterizan el período postfordista, especialmente aquellos de la telemática – conjunción de efectos cumulativos de las telecomunicaciones y de la informática – fueron las condiciones que viabilizaron la globalización del sistema financiero mediante la aceleración y la securitización de los sistemas de pago, así como de ganancias productivas significativas en todos los sectores económicos, y particularmente en el sector terciario. En una búsqueda incesante de flexibilidad, esta evolución multiforme constituyó la condición para el surgimiento de tres fenómenos conjuntos: la financiarización de la economía; la evolución de la gobernanza de las empresas hacia esquemas hasta ahora inéditos de partición del riesgo entre el capital y el trabajo; un tipo totalmente nuevo de segmentación del mercado de empleo. El objetivo de esta ponencia es no solamente analizar estas evoluciones emparejadas, sino también proponer una evaluación crítica y esbozar paliativos para los efectos que esta nueva etapa genera con respecto a la concepción de solidaridad social que se había construido durante la era fordista en las democracias occidentales.

* Economista y jurista, profesor emerito de economía financiera, Universidad Católica de Lovaina-la-Nueva (UCL), director de investigación del Centro de Filosofía del Derecho (UCL)..

Palabras claves: financiarización, flexibilidad, fordismo, mercado del empleo, remuneración – tecnología.

Del fordismo hacia un régimen de flexibilidad generalizada

El período que ha sido denominado “Los gloriosos treinta” (1945-1975) ha sido marcado por el desarrollo del régimen fordista de acumulación, mientras que la historia económica del último cuarto del siglo XX y del comienzo del siglo XXI ha estado marcada por la emergencia de un nuevo régimen de acumulación que los teóricos de la socio-economía de la regulación han bautizado crecimiento patrimonial.

El régimen de crecimiento de la era fordista puede ser caracterizado por un modo “intensivo”¹ de acumulación, es decir: la industrialización de la producción de los bienes de consumo, particularmente de los bienes de consumo durables (automóvil, equipo eléctrico, etc.). El aparato institucional (particularmente el derecho laboral y la legislación social, que inventaron nuevas formas de protección social y de negociación colectiva) y el sistema financiero (que ha realizado la bancarización de la población a través del desarrollo conjunto del *retail banking* y del crédito para el consumo) han sido remodelados con el objetivo de facilitar el consumo de masa como respuesta funcional a la capacidad de producción de masa que se estaba desarrollando.

Un nuevo sistema salarial, cuyo prototipo fue concebido por Henry Ford como la indispensable contrapartida de la cadena automatizada de producción de automóviles, fue gradualmente instituido y perfeccionado. Este régimen de crecimiento fue impulsado por dos fuerzas complementarias: ganancias productivas significativas que provocaron una baja de los precios, cuyo resultado fue la creciente disponibilidad para las varias categorías sociales de los bienes que estructuran el modo de vida de la gente (el auto y el alojamiento propio con su equipo electrodoméstico). En un

1 Al otro extremo del modo extensivo (desarrollo de las industrias básicas, como la siderurgia y sus prolongamientos, tal como los ferrocarriles), característico del período que precedió el período fordista. Cfr. Aglietta, 1997 y 1998; Boyer, 1999.

caso típico de lo que los economistas llaman un círculo virtuoso, la disponibilidad amplia de estos bienes para un mercado de masa fortalece el primer proceso. En Europa occidental – y en menor medida en los Estados Unidos – la respuesta adecuada a una tasa baja de desempleo fue un régimen salarial basado sobre contratos a largo plazo con todos sus accesorios: ingresos de sustitución en caso de enfermedad o de licenciamiento; sistemas de retiro que aseguran una capacidad de consumo luego del período de actividad profesional; posibilidad de anticipar ingresos futuros por medio del crédito. Esta repartición planificada y negociada de las ganancias productivas le permitía a los trabajadores, y sobre todo a los empleadores, planificar sus operaciones.

Cuando los métodos fordistas llegaron a sus límites², se produjo una baja de largo plazo de la tasa de productividad, cuyas consecuencias fueron agravadas por dos crisis petroleras sucesivas. En Europa occidental, los intentos de relanza Keynesiana crearon una nueva mezcla de crecimiento cero y de inflación de dos cifras denominada “estagflación”³.

En el mundo anglosajón, las soluciones pre valecientes fueron las recetas monetaristas y neoliberalistas conocidas bajo las denominaciones de *Reaganomics* y *Thatcherism*. En un clima de confusión y de desconcierto, los elementos para obviar la crisis fueron elaborados gradualmente como formas estructurales de un nuevo régimen de crecimiento. Las potencialidades de la telemática, conjunción de efectos cumulativos de las telecomunicaciones y de la informática han sido el motor principal de este nuevo régimen.

El sector financiero fue el primero en beneficiarse de los avances de la telemática por medio del desarrollo de una serie de innovaciones que aseguraron su globalización: mercados continuos informatizados de activos financieros, redes de comunicación seguras para los sistemas de pago, desarrollo de la moneda electrónica. De hecho, el sistema financiero es el único que se ha integrado, mientras que en otros sectores la globalización consiste en un proceso competitivo de diferenciación, cuyo principio bá-

2 Es decir cuando los medios tecnológicos que permitían la coordinación centralizada de la producción habían agotado sus yacimientos de productividad.

3 Forma contraída de estagnación e inflación.

sico es la explotación máxima de las ventajas comparativas.⁴ El carácter integrado sobre una base mundial del sistema financiero fue igualmente la condición que posibilitó dos mutaciones importantes. La primera es el cambio de un régimen de deudores (intermediación financiera clásica por los bancos) a un régimen de acreedores (finanzas de mercado sin intermediación). Ésta a su vez fue una condición para la segunda mutación: la securitización, es decir la transformación de contratos privados (por ejemplo, deudas hipotecarias) en títulos fungibles. Las consecuencias conjuntas más importantes de estas mutaciones son la subida dramática de la volatilidad de los precios financieros y el riesgo del sistema, es decir la diseminación y la amplificación, potencialmente disruptivas, de los factores de riesgo (efectos dominó o mariposa).

Los mismos medios tecnológicos causaron las primeras ganancias productivas realmente significativas en el sector terciario, acelerando así la tercerización de la economía. Finalmente, ellos permitieron al sector manufacturero racionalizar la integridad de la cadena de valor, acercándola lo más posible a la calidad total (cero defecto, cero inventario, cero aplazamiento). Los avances organizacionales posibilitados por el desarrollo de las tecnologías de información (TI) y por la telemática le permitieron a las empresas satisfacer, y luego suscitar una demanda de diversidad (es decir: la combinación personalizada de características programadas)⁵ que hacía que la *non-price* competencia llegara a ser el elemento más importante de la dinámica competitiva, basada en las características cualitativas del producto: *performance*, variedad en la combinación de las opciones, servicio post venta, etc.

Este tipo de capacidad ha sido desarrollado ante todo por las mayores corporaciones transnacionales, que no sólo son capaces de mejorar la división del trabajo por medio del progreso tecnológico, sino de profundizarla eligiendo localizaciones que ofrecen un ratio precio/calidad adecuado. Aunque el fenómeno de globalización ha sido analizado frecuente-

4 Por ejemplo, la concentración de las reservaciones de vuelos aéreos en la India, favorecida por un (relativamente) bajo costo de una fuerza de trabajo sin embargo altamente calificada en la informática.

5 La industria automóvil presenta el ejemplo más típico: un número creciente de firmas solamente proveen vehículos personalizados, es decir producidos combinando las opciones elegidas por el consumidor.

mente con lentes fordistas como un proceso de uniformización, es realmente un fenómeno de diferenciación competitiva. En esa perspectiva, es oportuno mencionar que, de acuerdo con las ahora prevalecientes tesis liberales, el concepto de competitividad nacional está perdiendo gradualmente su pertinencia.

El Estado ha llegado a ser el agente de la competitividad de sus corporaciones, especialmente las más grandes, mediante la elaboración de políticas económicas y sociales que le facilitan a las empresas el desarrollo de sus estrategias de inserción en un mercado globalizado: produciendo y vendiendo en todas partes, buscando dinero en todos los mercados, implicándose en la investigación más avanzada, reclutando los mejores talentos en todas partes. El nuevo papel del Estado consiste esencialmente en la reestructuración de la ley laboral y del sistema de seguros sociales, dando así solución a dos problemas a la vez: bajando el costo del trabajo y, parcialmente al menos, sus problemas de presupuestos, ganando así credibilidad frente de sus acreedores, de los cuales depende para el financiamiento de su propia deuda. A causa de esta “dictadura de los acreedores”⁶, las políticas económicas del Estado ya no están dedicadas a la mediación entre las cuatro dimensiones del cuadrado mágico: crecimiento, pleno empleo, equilibrio de la balanza comercial y estabilidad de la moneda, sino que se concentran casi exclusivamente sobre la última.

Financiarización del sistema salarial y crecimiento patrimonial

La evolución del sistema salarial

Durante la era fordista la relación salarial, en congruencia con la organización productiva y en un contexto de pleno empleo, se basaba en el empleo a tiempo completo de duración indeterminada. Estabilizado por una institucionalización fuerte, este modelo básico de empleo ha funcionado en Europa occidental como el fundamento implícito de la legislación laboral y del sistema de seguros sociales. La homogeneidad del sistema salarial en la esfera legal fue paralela a la estandarización en la esfera pro-

6 Aprovechando la expresión de J.P. Fitoussi (1995: 71-79).

ductiva. En la estructura triangular de la economía concertada (Estado, organizaciones de los empleadores, sindicatos), convenciones colectivas regularon y planificaron la repartición de las ganancias productivas. Sin embargo, desde el punto de vista del análisis económico, la estructura del mercado laboral era dualística. El análisis esclarecedor de Doeringer y Piore (1971) demuestra que sí existía – y todavía existe – un mercado externo del trabajo que para las varias calificaciones profesionales forma precios relativos que funcionan como puertos de entrada en las empresas en competición para reclutar trabajadores calificados, cada empresa individual aparece como un mercado interno del trabajo gobernado por normas totalmente diferentes (por ejemplo, remuneración ligada al mayor tiempo de trabajo, antigüedad) de las que estructuran el primero. En la era fordista estas normas han generado un grado de estabilidad y permanencia en los mercados internos de trabajo al punto que Doeringer y Piore los llamaron dispositivos “anti-mercado”.

Las evoluciones subsiguientes en los modos de producción, conjuntamente a nuevas formas de competencia basadas en la calidad y la distinguibilidad requerían no solamente nuevas capacidades (en particular, polivalencia y capacidades innovadoras), sino también la diversificación de los estatutos de los asalariados, así como de las mismas formas del salario. En una evolución paralela, el sistema financiero ha llegado a ser inextricablemente ligado al poder creciente de las finanzas de mercado que favorece la dominación de los inversionistas institucionales, entre aquellos los fondos de pensión ahora tienen una proporción creciente de los recursos y ya son preeminentes en los países anglosajones. Como lo veremos, esta evolución requiere una forma u otra de implicación de los trabajadores en el patrimonio de la empresa. Eso implica que los trabajadores van a compartir, en una forma u otra y a un grado u otro, los riesgos empresariales con los accionistas.

Es muy importante tomar en cuenta que este tipo de práctica abre una brecha en la concepción “contractualista”⁷ dominante con respecto a la gobernanza de empresa (*corporate governance*) que considera que los

7 Esta expresión se refiere a la teoría microeconómica de la empresa, concebida como ‘*nexus of contracts*’, que ha sido elaborada en el último cuarto del siglo XX con la famosa ‘teoría del agente’ como concepto clave. Para una discusión crítica, cfr. Zingales (1998).

accionistas son los únicos que sufren los riesgos residuales y, por consiguiente, deberían ser los beneficiarios únicos de la ganancia neta. Ambas proposiciones tienen en conjunto como consecuencia lógica, en términos de eficacia económica, que los proveedores de capital de riesgo tendrían el poder de decisión en última instancia. Si los trabajadores llegan a ser accionistas, esto acarrea el problema embarazoso de su participación en la gobernanza.

En este contexto, tres diferentes configuraciones salariales se han ido desarrollando en el último cuarto del siglo XX.⁸ Se puede denominar la primera configuración, que es observable principalmente en las industrias de proceso, la *estabilidad poliivalente*. El prototipo de la estabilidad polivalente es, en la industria automóvil, la cadena de ensamblaje automotriz de segunda generación, es decir: flexibilizada por el *monitoring* numérico de las máquinas y los robots. Los trabajadores polivalentes estables son organizados en equipos flexibles que están vendiendo productos semielaborados o servicios a otras *business units* en la misma empresa o en el mismo grupo. Más específicamente, para ser polivalentes, los trabajadores tienen que co-especializar su capital humano con los otros recursos de la empresa, es decir: conseguir un significativo conocimiento y *know-how* que son específicos a la empresa; tienen que ser capaces de arreglar, vigilar y reparar sistemas mecánicos ampliamente automatizados para realizar en forma económica las breves secuencias productivas que requiere la demanda de diversidad. Consecuentemente, la empresa tiene interés en estabilizar este tipo de trabajadores sin excluir totalmente licenciamientos como respuesta a la innovación tecnológica o a bajas cíclicas. Lo importante es asegurar la fidelidad de estos trabajadores a la compañía sin asegurar plenamente la estabilidad del empleo: las compañías alcanzan este objetivo con salarios altos que incluyen un incentivo productivo, dado que una porción variable del salario consiste en una participación en las ganancias.

La segunda configuración se puede denominar *el modelo profesional*. Se trata de oficios que traen a la empresa innovación y dinamismo: investigadores, desarrolladores, creativos del marketing, *managers* talentosos,

8 El análisis que sigue se inspira próximamente de Beffa, Boyer & Touffut (1999).

especialistas en reestructuración. Estos trabajadores difieren de los precedentes en que sus conocimientos no son – o son muy poco – específicos a la empresa y, consecuentemente, no existe ningún obstáculo para su movilidad, y más bien pueden contribuir a facilitarla. Con el fin de estabilizar estos colaboradores y de incitarlos a conducir la empresa de una manera que sirva los intereses de los accionistas, la empresa debe ofrecer no solamente salarios muy altos, sino también inscribir estos salarios en una fórmula que alinea los intereses de aquellos con los de los accionistas. Más frecuentemente, las compañías logran este objetivo con un sistema de participación diferida en el capital, en la ocurrencia con *stock-options plans* que ofrecen a sus beneficiarios el derecho de comprar, en un futuro más o menos distante, acciones de la compañía a un precio inicialmente fijado que ofrece una probabilidad alta de realizar una plusvalía substancial a condición de que, por sus esfuerzos, el precio de la acción mantenga una subida continua y significativa.

El tercer tipo de configuración salarial concierne trabajadores con competencias básicas y que son consecuentemente muy fácilmente sustituibles. Su estatuto se caracteriza específicamente por lo que podemos llamar *flexibilidad de mercado*. Aquí se da una concentración del empleo inestable, del empleo a tiempo parcial, de los horarios flexibles, destructivos de la convivencia familiar, de la externalización y de la posible delocalización. En el sistema fordista de mercados externos del trabajo, altamente regulado por la negociación colectiva, los trabajadores de base fueron protegidos eficazmente y sus empleos fueron estabilizados por cédulas estandarizadas de los oficios. La flexibilización multiforma de las relaciones laborales ha creado para ellos lo que llegó a ser denominado desigualdades fractales que resultan en senderos individuales altamente inciertos. Esta categoría de trabajadores es el blanco designado de una reducción intensa de los gastos productivos – entre aquellos el costo del trabajo es en muchas ocasiones el más fácil de cortar. En un período de predominio fuerte de los intereses de los accionistas, esta corriente está bajo la exigencia – explícita e implícita – de ganancias sostenidas. Esta exigencia está ligada a la homogenización de las condiciones competitivas, especialmente en el mercado financiero, que restringe cada vez menos a las sociedades cotizadas en bolsa.

El régimen patrimonial de crecimiento

Aún tenemos que mostrar que la particularidad fundamental de este nuevo régimen de crecimiento es su carácter patrimonial, porque es lo que liga los modos de gestión y de gobernanza del sistema productivo a la gestión del patrimonio individual sobre la integridad del ciclo de vida. En efecto, la manifestación más concreta de la financiarización del sistema salarial es que una proporción creciente de los ingresos de los hogares, en particular el salario diferido (ahorros de jubilación en todas sus formas) son o bien conseguidos o bien convertidos en activos financieros, que son cada vez menos objeto de una inversión individual. Estas inversiones son gestionadas como componentes de carteras colectivas por los inversores institucionales (fondos de pensión, compañías de seguros, fondos mutuos,...). Un número creciente de inversionistas institucionales actúan como accionistas activos, comprometiéndose en los consejos de administración de las compañías en que su participación es significativa. La gobernanza empresarial (*corporate governance*) que los inversionistas institucionales ejercen, o la que definen en términos de principios generales y métodos y que son publicados bajo la forma de códigos de buena conducta, o al menos la que inducen por su simple presencia entre los accionistas, aun cuando se limitan a una *hands-off* actitud, viene a ser el eje de la regulación del sistema productivo. La variable clave de esta regulación – designada en términos técnicos por la expresión valor económico agregado (*EVA – Economic Value Added*) o uno de sus numerosos substitutos – es el valor para el accionista (*shareholder value*), un “genérico convencional”⁹ con alta capacidad simbólica, expresando una exigencia general y sistemática de prioridad absoluta de la creación de valor en beneficio de los accionistas (*stockholders*) con respecto a las reclamaciones de todas las otras partes interesadas (*stakeholders*).

Los incentivos patrimoniales que han sido elaborados para las dos primeras categorías de trabajadores no son de ninguna manera equivalentes porque persiguen fines diferentes y exponen a sus beneficiarios a niveles de riesgo muy distintos. En el primer caso – participación a las ganancias

⁹ Esta expresión ha sido ‘forjada’ por Lordon (2000:159).

(*profit-sharing*), la financiarización es, por un lado, indirecta dado que necesita la mediación de la medida contadora de la ganancia y, por otro lado, muy parcial. En el segundo caso, hay en cambio financiarización directa, por medio de valores bursátiles, de una porción importante de la remuneración. Aún más importante es el hecho que para las tres categorías de trabajadores, el poder de compra del salario diferido tiende cada día más a ser ligado en primer lugar, sino exclusivamente, a la cíclica y a veces altamente volátil evolución de los precios bursátiles.

Hasta el momento nos hemos limitado a identificar los elementos estructurales y los conceptos constitutivos del régimen de crecimiento que ha sucedido a la era fordista. Lo que nos queda por hacer es explorar su sistema de valores. Para André Orléan (1999), la libertad económica es lo que ha acelerado la transición de lo que él denomina “individualismo cívico”, basado sobre la confianza en la autoridad pública a una “concepción liberal del vínculo social”. Orléan considera la globalización financiera como consistente esencialmente en el pasaje de un sistema financiero intermediado, en que el sistema bancario es el más importante proveedor de la liquidez, a la primacía de un sistema financiero en que los mercados son los mayores proveedores de la liquidez.

En la primera configuración, el sistema bancario (bancos privados apoyados por el banco central) hace el papel central. Consecuentemente, la aceptabilidad de la moneda se origina en la confianza en la capacidad del ‘soberano’ de asegurar la estabilidad del sistema de precios por medio de políticas monetarias subordinadas a la política de presupuestos y a objetivos de Bienestar. Esa fue la forma institucional de la era fordista, en que el Estado apareció como la figura central para: 1) la determinación de la deuda social vía el Estado de bienestar (*Welfare State*); 2) el control de la propiedad a través de un sector público amplio y, 3) la subordinación de la moneda a las finalidades impuestas por las políticas redistributivas y también por las políticas de pleno empleo (Cfr. Orléan, 1999: 243). La nueva configuración pone énfasis en la liquidez de la riqueza financiera: la confianza en la moneda no es más garantizada por el Estado, sino por el mercado financiero, visto como el instrumento colectivo legítimo para la valoración de la riqueza. Uno de los atributos de la moneda, la función

de medio de intercambio ha sido otorgado a algunos valores financieros. Se trata esencialmente de las acciones de las compañías cotizadas en la Bolsa que son usados más y más como medio de pago para comprar empresas (actividad de *mergers and acquisitions*), para remunerar trabajadores y constituir fondos de pensión. “El poder se ha movido desde la producción hasta la valoración” (Orléan, 1999: 245).

Evidentemente, el valorador, el mercado financiero, no es olvidadizo de las condiciones productivas, pero tiende sin embargo a usurpar el poder decisorio de sus titulares tradicionales – los miembros de los consejos de administración – para decidir por sí mismo del uso del capital financiero que él pone a disposición de las empresas. Este nuevo tipo de poder tiende a ser concentrado en las manos de los inversionistas institucionales, que se consideran a sí mismo como los representantes de los accionistas minoritarios.

Finalmente, Orléan (1999) escribe: “Ya no es más el Estado, sino el mercado como expresión de la comunidad financiera, que garantiza la valoración. Esto es el germen de una nueva soberanía, que se emancipa gradualmente de la tutela del Estado-Nación con la esperanza de substituirlo ... El patrimonio financiero se origina en la red de las compañías cotizadas en la Bolsa ... La riqueza directamente social – porque es líquida – consiste en la suma de sus capitalizaciones que llega a ser riqueza común. Que los valores emitidos representan el último valor de esta comunidad se demuestra por el hecho que sería imposible obligar a los emisores a reembolsarlos, lo que caracteriza una deuda perpetua en que el vínculo social se expresa en su perpetuidad. Lo único que los individuos pueden hacer es cambiarlos para obtener bienes concretos”.

La difusión de la propiedad de valores financieros, que sea directa o, como se encuentra cada vez más, indirecta vía varios tipos de organismos de inversión colectiva en valores financieros es claramente más amplia en el mundo anglosajón que en Europa occidental o en otras partes. Esto sin embargo, no impide a los medios financieros proponer esta democratización como la base de un nuevo contrato social cuyo “... fundamento es la afirmación de los derechos individuales, pero en una acepción puramente financiera de estos derechos” (Orléan, 1999: 244) que implica conside-

rar como un derecho legítimo de cada individuo propietario defender la valoración de sus derechos-acciones, es decir de sus derechos cívicos encarnados – si se puede decir – en valores financieros.

Orléan ha forjado el concepto de individualismo patrimonial para captar este “debilitamiento de las formas tradicionales de la solidaridad cívica en beneficio de otras formas, cada vez más abstractas y anónimas de interdependencia bajo la égida de los mercados” (Orléan, 1999: 244). Esta forma emergente del vínculo social debe – a nuestro entender – suscitar una inquietud aún más grande que está – ya extremadamente preocupante – generada por el desmantelamiento de los sistemas instituidos de solidaridad. Además, tenemos razones suficientes para afirmar que los mercados financieros no están en condición de realizar en forma satisfactoria los indispensables arbitrajes entre dos bienes públicos de extrema importancia: permitir a las empresas la adopción del horizonte de decisión de largo plazo que exige la generación del crecimiento económico real y las demandas de liquidez expresadas por los operadores financieros. Y sobre todo, los mercados financieros no fueron capaces de suscitar y alimentar con éxito la confianza pública en las formas emergentes de casi-moneda.

Pistas para la reflexión

La descripción y análisis crítico del régimen de crecimiento que ha sustituido al fordismo nos ha llevado a cuestionar la capacidad de este nuevo régimen de regulación de integrar, posiblemente en una interpretación renovada, las exigencias de solidaridad democrática y social que han caracterizado la versión europea del fordismo, la social democracia. Si bien reconocemos la validez de algunas de las críticas del Estado de Bienestar (*Welfare State*), creemos que es importante hacer una apreciación de cómo y a qué grado el régimen patrimonial de crecimiento puede preservar los ideales colectivos inherentes a este sistema.

¿Cómo remediar las inseguridades creadas por la flexibilización del régimen salarial?

Las nuevas condiciones de la producción de bienes y servicios requieren un alto grado de adaptabilidad de las varias categorías de colaboradores de la empresa. La mayoría de los oficios demanda a los empleados no sólo un nivel de educación mucho más alto que el promedio de lo que se requería antes, sino también – para preservar su empleabilidad – la capacidad de insertarse en un proceso continuo de aprendizaje técnico y organizacional. Además tenemos que ser conscientes de que, en los segmentos más avanzados del sector terciario, las compañías llegan a ser virtuales: equipos pequeños, constituidos en una red, componen el grupo temporario de las capacidades específicas necesarias al éxito de un proyecto. Es altamente probable que este modo de organización llegue a generalizarse en el futuro. Esto significa que cada una de las tres categorías de trabajadores será confrontada a una demanda creciente de flexibilidad que podrá implicar cambios frecuentes de empleador o la necesidad de ser simultáneamente dependiente de una pluralidad de empleadores o principales, y de alternar periodos de trabajo y periodos de formación, sino de desempleo.

En esta perspectiva es urgente reconsiderar los principios y conceptos básicos de la ley laboral y del sistema de seguros sociales, que han devenido obsoletos porque son consubstanciales al modelo fordista de empleo a tiempo completo y de duración indefinida. Un grupo de trabajo multidisciplinario organizado por la Comisión Europea y coordinado por el jurista francés Alain Supiot elaboró lo que se denomina el “Informe Supiot” (1999). La premisa esencial de este documento es que la adaptación de los objetivos democráticos definidos en la era fordista a las nuevas condiciones de producción eficiente de bienes y servicios requiere

“un estatuto redefinido que garantice la continuidad de la trayectoria profesional y no la estabilidad profesional como tal. Con este propósito, debemos crear nuevos instrumentos jurídicos que aseguren la continuidad del estatuto profesional no obstante la diversidad y las vicisitudes de las situaciones de trabajo y de no-trabajo. (...) Las interrupciones del empleo

y los periodos de reorientación de las actividades deberían ser una parte integrante de este estatuto profesional. Además, nosotros no deberíamos determinarlo recurriendo a la noción restrictiva de empleo, sino más bien a la noción más amplia de trabajo. (...) [En síntesis] tenemos que incorporar en el estatuto profesional los ‘derechos de tiraje social’ (*social drawing rights*) para responder a la creciente demanda de seguridad en un contexto de creciente incertidumbre” (Informe Supiot, 1999: 298-299).

Redefiniendo el interés de la empresa

Considerar la empresa como un *nexus de contratos* y adoptar en totalidad la conceptualización que eso implica, da como resultado que las partes en el contrato de incorporación – los accionistas – sean los decidores últimos. Esto tiene cada vez menos en cuenta la realidad observable de las organizaciones productivas y tendrá que ser sustituido por consideraciones mucho más contextualizadas. De hecho, la empresa es a la vez una arena de conflictos de intereses – que, si no son radicalmente divergentes, son al menos no completamente compatibles – y un lugar de cooperación de sus varias categorías de participantes (*stakeholders*). Esta participación es una condición necesaria de la eficiencia productiva. Esta comprensión de la empresa como forma institucional original del capitalismo moderno, que moviliza formas específicas de cooperación – sin excluir el conflicto – indica por qué no podemos definir el “interés social”¹⁰ – en el sentido del interés específico de la persona moral que constituye una sociedad anónima, dado que es a la vez de responsabilidad limitada – en el sentido que está completamente identificada con los intereses de los accionistas. En esta perspectiva, la definición del interés social tiene de preferencia que ser concebida como un compromiso que es solamente organizado de manera parcial por la ley. Por lo demás, este compromiso tendría que ser el resultado de un proceso interactivo altamente contextualizado de todas las partes involucradas en la vida de la compañía (Cobbaut y Lenoble, 2003). El punto focal de esta manera de abordar la gobernanza de la compañía es que para cada institución existe un interés superior común, cuya

10 Interés específico que es el objeto de los deberes fiduciarios de los administradores.

definición tiene que integrar los intereses legítimos de todas las partes involucradas en la empresa y tiene que ser el resultado de un proceso interactivo, cuyo mediador designado es el consejo de administración.¹¹

¿Como remediar el comportamiento errático de la financiarización?

Con respecto a la financiarización y a las consecuencias del individualismo patrimonial, la problemática de la jubilación es una de las más ilustrativas de cómo las demandas democráticas pueden ser tomadas en cuenta dentro de un contexto de patrimonialización. En cuanto a esta problemática, nuestra posición básica es que a fin de preservar el principio de solidaridad inter-generacional inscrito en nuestras legislaciones de seguridad social, hay que mantener el principio de repartición como zócalo del sistema de jubilación. Sin embargo, el envejecimiento masivo de la población requiere que el costo social de este fenómeno demográfico sea alisado en el curso del tiempo, lo que implica un recurso más que marginal a la capitalización. Pero la afirmación que es probablemente la más fundamental consiste en decir que “el derecho a la jubilación no es una riqueza privada, sino la expresión de créditos adquiridos sobre la sociedad en contraparte de los servicios prestados en el período de actividad profesional”. Así pues, este derecho tiene la forma económica de una deuda social inscrita en el débito de las instituciones financieras. Los activos financieros dedicados al servicio de esta deuda tienen que ser considerados como propiedad social. La consecuencia lógica de esta afirmación es la necesidad de crear un modo específico de comprobación democrática de la manera en que las instituciones de inversión colectiva, sean públicas o privadas, gestionan los ahorros de jubilación que son confiados a su atención. Tendríamos que ser colectivamente creativos, inventando modos adecuados de mediación entre los operadores de fondos de inversión y la masa

11 Esta concepción del ‘interés social’ como el interés común de todos los *stakeholders* y no solamente de las partes en el contrato de incorporación ha sido inscrita en la ley de un número significativo de países.

de sus mandantes. En esta perspectiva, es interesante analizar críticamente las iniciativas de los sindicatos franceses para supervisar el uso de los fondos generados por el sistema de “participación financiera”.¹²

Esta nueva problemática, así como numerosas situaciones similares, manifiestan la necesidad de una dinámica social apta a la concepción y a la operación de sistemas colectivos de nuevo tipo que adaptarían las nuevas condiciones productivas a las demandas de justicia socio-económica, y no lo contrario!!.

Bibliografía

- Aglietta, M. (1997), *Régulation et crises du capitalisme*, O. Jacob, Paris.
- Aglietta, M. (1998), *Le capitalisme de demain*, Fondation Saint-Simon, Paris.
- Aglietta, M. ; Cobbaut, R. (2003). “The ‘Financialisation’ of the Economy, Macroeconomic Regulation and Corporate Governance”, in: Cobbaut y Lenoble (eds) *Corporate Governance – An Institutional Approach*. Kluwer Law International, The Hague / London / New York. pp. 87-115.
- Autenne A. (2003). “Employees Financial Participation in the French Legal System”, in: Cobbaut y Lenoble, (eds) *Corporate Governance – An Institutional Approach*. Kluwer Law International, The Hague / London / New York. pp. 185-217.
- Beffa, J.L. ; Boyer, R. y Touffut, J.Ph. (1999). *Les relations salariales en France: Etat, entreprises, marchés financiers*. Paris: Fondation Saint-Simon.
- Boyer, R. (1999), « La politique à l’ère de la mondialisation et de la finance: le point sur quelques recherches régulationnistes », in: *L’année de la régulation*, 3, La Découverte, Paris, pp. 13-76.
- Cobbaut, R. ; Lenoble, J. (eds) (2003). *Corporate Governance – An Institutional Approach*. Kluwer Law International, The Hague / London / New York.

¹² Autenne (2003) describe las múltiples ambigüedades del estatuto del empleado-accionista.

- Doeringer, P.B. ; Piore, M.J. (1971). *Internal Labor Markets and Manpower Adjustments*, H Lexington, Mass.: Heath.
- Fitoussi J.P. (1995). *Le débat interdit: monnaie, Europe, pauvreté*. Paris: Arléa.
- Lordon, F. (2000). “La ‘création de valeur’ comme rhétorique et comme pratique: généalogie et sociologie de la ‘valeur actionnariale’ ”, in: *L’année de la régulation, (Fonds de pension et ‘nouveau capitalisme’)*, 4, La Découverte, Paris, pp. 117-170.
- Orléan, A. (1999). *Le pouvoir de la finance*. Paris: O. Jacob.
- Supiot, A. y otros (1999). *Au-delà de l’emploi: transformations du travail et devenir du droit du travail en Europe*. Paris: Flammarion.
- Zingales, L. (1998). “Corporate Governance”, in: Newman P. (ed.), *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. New York : Mac Millan, pp. 497-503.

La encrucijada del enfoque de derechos: pensando y haciendo la política pública de otra manera*

Ludwig Guendel**

Resumen

El artículo sistematiza algunos de los avances alcanzados en la incorporación y operacionalización de los derechos humanos en las políticas públicas. Estos esfuerzos, que cada vez son más sistemáticos, provienen de iniciativas surgidas tanto desde órganos del Estado como de los organismos ciudadanos. Se insiste en la premisa de que los derechos humanos si bien tienen un punto de vista moral y ético están subsumidos como cualquier otro ámbito de la vida social a la dinámica de la política.

Palabras clave: política; política social; interculturalidad; derechos humanos; gestión social.

Introducción

El presente documento sistematiza algunos de los avances alcanzados en la incorporación y operacionalización de los derechos humanos en las po-

* Ponencia presentada al VIII Seminario de Formación en DESC “Una mirada a las políticas públicas desde los derechos humanos”, julio 2007. Las ideas expresadas en este documento son estrictamente de carácter personal y no necesariamente son compartidas por la organización a la que represento.

** Representante Adjunto de UNICEF-Ecuador.

líticas públicas. Estos esfuerzos, que cada vez son más sistemáticos, provienen de iniciativas surgidas tanto desde órganos del Estado como de los organismos ciudadanos. Ellos procuran reformular las estrategias y enfoques tradicionales de la política pública, impulsando mayor transparencia en la gestión pública, el fortalecimiento de la participación ciudadana y el debate acerca de las instituciones sociales que gobiernan la sociedad y promueven relaciones de subordinación social.

También, tales esfuerzos, están conduciendo hacia posiciones más pragmáticas y operativas en el campo de los derechos humanos que a la larga están abriendo el sendero para una visión tecnocrática de este enfoque, con sus ventajas y desafíos.

El artículo insiste en la premisa de que los derechos humanos si bien tienen un punto de vista moral y ético están subsumidos como cualquier otro ámbito de la vida social a la dinámica de la política. Esto tiene consecuencias no sólo para la estrategia ciudadana de defensa, promoción y fortalecimiento de estos derechos sino, también, para comprender los avatares de los procesos de operacionalización o garantía del cumplimiento de los derechos. La política de los derechos humanos se basa en una dialéctica política que debe ser comprendida y explicitada.

El marco de los derechos humanos y la política

El desarrollo del debate sobre los derechos humanos y los esfuerzos por operacionalizarlos en políticas públicas ha llevado a que el concepto de los derechos humanos se definan no sólo como una nueva ética y una nueva moral dirigida a provocar un cambio cultural basado en el reconocimiento recíproco, sino, también, como metas políticas y programáticas que permitan el seguimiento y la evolución efectiva de dicho cambio (Oficina del alto comisionado para los derechos humanos, 2006). Esta segunda perspectiva (Courtis, 2007) implica un avance en la medida en que amplía la discusión desde las garantías legales hacia las garantías institucionales, programáticas y judiciales necesarias para implementar esta nueva ética y esta nueva moral y establece un curso de acción operativo que debe cumplirse.

Ambas, sin embargo, están sujetas a una dinámica política cuya comprensión debe ayudarnos a no caer en idealismos ni en las típicas concepciones tecnocráticas que niegan la viabilidad de las acciones. La dinámica política nos recuerda que los derechos humanos surgieron, principalmente, como demandas sociales o demandas ciudadanas. Los derechos civiles y políticos y su universalización se obtuvieron, en gran medida, gracias a las luchas sociales. Igual ha sucedido con los derechos identitarios que comenzaron a reivindicarse a partir de la segunda mitad del siglo pasado. Estos movimientos sociales y políticos consiguieron la ampliación y la democratización de las instituciones políticas y sociales.

El reconocimiento político de los derechos se ha expresado jurídicamente en un marco que establece garantías y responsabilidades diversas. En algunas naciones esto tiene un estatus constitucional, mientras que en otras forman parte de “leyes intermedias”. Este marco jurídico define la política de derechos humanos como un espacio político y jurídico en donde se condensan y cristalizan los conflictos, las tensiones y los acuerdos sociales en relación con el reconocimiento de los derechos.

La política de derechos humanos expresa en todas sus manifestaciones la moralidad y la eticidad de una nación. Representa una toma de posición en relación con el bienestar, la autodeterminación y la incidencia de la ciudadanía en “la cosa pública”. Articula los valores y las representaciones simbólicas de una sociedad en torno a los sujetos y traza la manera como ésta abordará su futuro social y político.

Los derechos humanos tienen una dimensión individual y una dimensión social y colectiva. Estas dos dimensiones abarcan el reconocimiento de las libertades políticas y civiles y el acceso a oportunidades y capacidades que garantizan un determinado estándar en las condiciones de vida. En consecuencia, la política de derechos humanos constituye el espacio en el cual la ciudadanía en sus diversas expresiones: política, social, cultural, adquiere cuerpo y la política el medio para la construcción ciudadana.

1 Carlos Vicente de Roux y Juan Carlos Ramírez siguiendo a Robert Alexy señalan que hay cuatro modalidades de justiciabilidad de los derechos: “El primero, si a los derechos están sometidos o no a control constitucional. El segundo, si las normas referentes a esos derechos sociales consagran derechos subjetivos o deberes objetivos. El tercero, si esos derechos están formulados en términos de reglas absolutas o de principios. El cuarto, si la noción de derechos sociales es máxima o mínima, si apunta a un máximo o a un mínimo de bienestar. En: de Roux y Ramírez (2004: 20).

Desde esta perspectiva, la política de derechos humanos no es una realidad unívoca sino que, por el contrario, contiene muy diversas posiciones. Desde aquellas que reducen los derechos a “la no intervención” y propician una visión absolutamente individualista de los derechos, al punto de que imaginan una sociedad integrada por un conjunto de átomos sociales, hasta los que visualizan a los derechos como una función, exclusivamente, del Estado; pasando por las posiciones culturales de naturaleza particularista, tal y como “los grupos pro vida”, o incluso los que demandan el reconocimiento de los derechos de grupos sociales específicos.

Lo político es el principal ingrediente de los derechos humanos, dado que se trata de reconocimiento de sujetos colectivos e individuales. El reconocimiento significa conocer al otro a través de mí. En este proceso “el yo” reafirma su carácter social y el reconocimiento no se da solamente como un acto individual sino como un acto social a través de las instituciones. La relación entre “el otro” y “yo” no es un asunto aislado e individual sino social y, por tanto, relacional. Uno y otro aceptan mediante el establecimiento de una norma de conducta (la institución) reconocerse como sujetos iguales. Es decir, implica el establecimiento de un pacto de autorregulación o acuerdo social y político. El acuerdo es un momento de identificación de una dimensión común sobre una realidad estructurada en la diferencia. La condición de igualdad surge a partir del reconocimiento de la diferencia y esa dimensión común se encarna en la categoría de universalidad. De este modo particularidad y universalidad constituyen una dialéctica positiva encarnada en la noción de derecho como acceso igual a libertades y capacidades.

En cuanto los derechos son un asunto relacional que buscan regular las relaciones sociales adquieren un carácter primordialmente político. Estas son nociones pleróicas de contenido, que van más allá de su existencia formal y condensan un conjunto de valores y de representaciones simbólicas que organizan una manera de relación entre los sujetos individuales y colectivos. Llegar a este acuerdo e internalizarlo implica un ejercicio racional de convencimiento en el sentido de que deriva de una comprensión de las motivaciones que lo originaron. En tal caso, es un asunto, principalmente, cultural y de compenetración social a un código de conducta.

Un acuerdo social, por consiguiente, no es un acto metafísico que está por encima de toda la sociedad, ni se da por decreto². Por el contrario, se asienta en un esfuerzo por conciliar una situación de conflicto de poderes, que no quiere decir, necesariamente, la anulación de los contrarios sino, su articulación en torno a relaciones hegemónicas. Por ello los derechos son dinámicos, cambiantes y pueden retroceder en conceptos y aspiraciones de los sujetos.

Cuando se vindica un derecho se concita la urgencia de un acuerdo social de reconocimiento y de cohesión, en razón de que un poder de la sociedad está siendo disminuido y está generando problemas de exclusión y desintegración social. Este poder se afirma y exige que la organización social lo incorpore. Así ha ocurrido, por ejemplo, con el movimiento obrero y sus luchas por la regulación de la jornada laboral, los pueblos indígenas, quienes han levantado sus demandas identitarias y han exigido espacios políticos de representación y de incorporación de la cultura indígena en las instituciones. También ha ocurrido lo mismo con los movimientos de mujeres y otras iniciativas de menor envergadura.

Los derechos se convierten en un espacio de lucha hegemónica que adquiere un carácter institucional. Los demandantes al reconocimiento de los derechos no proponen la aniquilación del otro (el resto de la sociedad), sino su reconocimiento y su incorporación en idénticos términos que los demás a la sociedad. Este es un enfoque institucional. Por otra parte, el otro tampoco acepta de buenas a primeras la vindicación de los demandantes, sino configuran sus contrapropuestas. El acuerdo sobreviene cuando ambas partes negocian y condensan sus intereses y enfoques, en un tiempo indeterminado. Más que un acuerdo podría hablarse de múltiples y pequeños acuerdos políticos y culturales.

Tener la comprensión de esto permite configurar una concepción dinámica de los derechos más ajustada a la realidad y más pragmática, ya que implica aceptar su carácter político e institucional, al mismo tiempo, que su sentido contingencial.

2 Como señala Javier del Rey Morató, a propósito de las convocatorias a las constituciones que tienen a deificar “el gran pacto jurídico”: “Las sociedades occidentales hemos renunciado a perseguir el mito de la sociedad perfecta: hemos visto que tras ese mito, siempre hay un fracaso estrepitoso, una frustración inaceptable y – a veces – una abundante cosecha de cadáveres” (2007: 8).

El sujeto y el poder: El derecho y los derechos propenden hacia una regulación del poder. Se trata de regular o de fomentar las prácticas sociales de los sujetos con miras a conseguir la universalidad del reconocimiento. La regulación del poder se realiza a través de la injerencia en las instituciones sociales y políticas, las cuales son cristalizaciones de prácticas, valores y normas sociales que moldean y regulan el comportamiento colectivo e individual. De ahí que los derechos humanos son más que la garantía de accesos y libertades y fomentan nuevas bases de relacionamiento social en la unidad productiva, la familia, la comunidad, la sociedad civil y política. El reconocimiento de derechos no se refiere solamente a favorecer el acceso a los servicios de atención social y garantías económicas o incidencia en la toma colectiva de decisiones sino, también, a conceptos de vida social que garanticen la soberanía de la persona para que “viva su propia vida” (Beck y Beck, 2003).

Esto explica la virulencia y las pasiones que generan los derechos humanos y las diferentes formas de concebirlo. El acceso a servicios y garantías económicas implica procesos distributivos y redistributivos. La demanda, por una más fiel representatividad y participación conduce a la distribución de un poder político concentrado y volcado hacia poderosos intereses económicos y burocráticos. Finalmente, la soberanía de la persona quiere decir la libre elección de sus opciones culturales, sexuales y religiosas y, por tanto, la distribución democrática de los saberes³, la información y el conocimiento con miras a forjar gente autoreflexiva.

La política de los derechos humanos articula el debate sobre la subjetividad y la objetividad de un modo tal que el sujeto se transforma en el centro de lo social. Se hace una ruptura con la visión objetivista de lo so-

3 El reconocimiento de los saberes es una reivindicación de los pueblos y nacionalidades indígenas. Incluso algunos de sus intelectuales hablan de la “ciencia indígena”. El Decano de la Facultad de Ciencias Humanas de la Universidad Católica del Ecuador, en una conferencia realizada en el Taller sobre epistemología del pensamiento indígena y la interculturalidad, argumentó ampliamente en el sentido de que no se puede hablar de una ciencia indígena dado que este es un concepto moderno. No obstante, señaló que no deslegitima la validez de los saberes indígenas y de la importancia social y política del intercambio entre los conocimientos indígenas y los conocimientos científicos. Señaló que la ciencia es, también, un mito, sobre todo si se concibe de manera unilateral, y postuló cómo hay demostraciones acerca de que los conocimientos indígenas han tenido mayor pertinencia que los científicos, tal y como ocurrió con la identificación del Paralelo cero en el Ecuador por parte de los Quitos, pueblos que antecieron a los Incas.

cial y el sujeto emerge como el eje en torno al cual hay que discutir el futuro de la humanidad. Los temas como el desarrollo, la pobreza, la desigualdad y la democracia adquieren sentido desde la perspectiva de la relación entre los hombres y las mujeres en sus diferentes ciclos de vida y en los contextos socioculturales específicos en los que se desenvuelven.

La cohesión y la integración social. El reconocimiento de los derechos está vinculado con la capacidad de una sociedad para fortalecer su integración y cohesión social. Las naciones que no han logrado aglutinar a su ciudadanía en torno a los derechos son sociedades más fragmentadas, con tejidos sociales débiles y bajos niveles de bienestar. Las elaboraciones más recientes del concepto postulan que “un contrato de cohesión social apela a legitimar la cohesión social como objeto de las políticas públicas y contribuye a definir el papel de las instituciones para promover la cohesión social, entre las que destacan las vinculadas con el logro del bienestar social y con la creación de las condiciones políticas, jurídicas e institucionales necesarias” (CEPAL, 2007: 38).

La política de los derechos humanos habla de la integración social en la medida en que se encarga de racionalizar la relación social. Los diferentes enfoques de los derechos humanos subrayan esta dimensión. La discusión acerca de multiculturalismo, la interculturalidad y la autodeterminación conlleva a situar este como uno de los principales temas, pues como ha señalado la CEPAL: “Hay que tener en cuenta, además, que este rasgo secular de negación del otro instala en la cultura política y en la vida cotidiana un patrón de valoración que refuerza la desigualdad y la segmentación sociales. De este modo, la exclusión económica y la discriminación cultural se potencian”. (CEPAL, 2007: 20).

La política pública como programa

En consecuencia, para que el derecho no se quede en la retórica vacía e idealista, formulada por las corrientes críticas desde que el liberalismo hizo su aparición, y tenga validez, depende de la factibilidad que pueda encontrar en la voluntad política de las clases gobernantes, la existencia de una ciudadanía demandante y vigilante y programas especializados de ca-

rácter promocional y asistencial. Naciones Unidas ha acuñado el término enfoque de derechos humanos o HRBA para caracterizar esta perspectiva más operacional, la cual está orientada a traducir el marco ético y moral de los derechos humanos en acciones programáticas y políticas concretas que permitan su cumplimiento⁴. El término recoge dos dimensiones que articulan procesos jurídicos, políticos y sociales en el nivel nacional e internacional. En efecto, por un lado, retoma la definición y seguimiento de los planes de acción derivados de las convenciones y marcos jurídicos y declarativos aprobados por los Estados en diferentes foros mundiales y regionales. Por el otro, se funda en las acciones políticas y programáticas llevadas a cabo en el nivel nacional dirigidas a cumplir con los compromisos internacionales. Los objetivos del milenio son un esfuerzo, en este sentido, que buscan ser operacionalizados en el nivel nacional por un conjunto de metas específicas.

La aplicación de este enfoque en reformas jurídicas e institucionales se ha enmarcado o integrado en las reformas sociales. En consecuencia, ha implicado al igual que ha ocurrido con las reformas económicas y sociales, en general, que la voluntad política incorpore el cálculo de costos y beneficios orientados a la construcción y mantenimiento de la coalición de apoyo. Es así como, el discurso fáctico expresado en la identificación de instrumentos y resultados de políticas públicas se ha visto atrapado en la perspectiva gradualista y más concreta y, por lo tanto, realista, que se aleja de las posiciones éticas primigenias postuladas en los decálogos aprobados por los Estados.

Tres etapas pueden ubicarse en este proceso. La primera es la promoción de la reforma legal tendiente al reconocimiento de los derechos y al establecimiento de garantías jurídicas y de las responsabilidades. Durante esta etapa se situó como prioridad la difusión de una ética y moral sobre los derechos humanos, particularmente aquellos vinculados con los dere-

4 El Alto Comisionado de los Derechos Humanos define de la siguiente manera el enfoque de derechos humanos: "...es un marco conceptual para el proceso de desarrollo humano que desde el punto de vista normativo está basado en normas internacionales de derechos humanos y desde el punto de vista operacional esta orientado a la promoción y protección de los derechos humanos. Su propósito es analizar las desigualdades que se encuentran en el centro del desarrollo y corregir las prácticas discriminatorias y el injusto reparto del poder que obstaculizan el progreso en materia del desarrollo" (Alto Comisionado de los Derechos Humanos, 2006: 2).

chos identitarios. La prioridad institucional estuvo puesta en los organismos encargados de legislar y de administrar la justicia.

La segunda etapa fue la creación de una nueva institucionalidad, para lo cual fue necesario propiciar los compromisos políticos y sociales indispensables para incidir en la toma de decisiones de las instituciones gubernamentales, principalmente aquellas encargadas del bienestar y la asistencia social. Surgieron, de esta manera, mecanismos institucionales específicos como consejos coordinadores, programas especiales, formas descentralizadas de promoción de los derechos y mecanismos de protección y de exigibilidad. Una nueva institucionalidad estatal fue fundada, la mayoría de las veces, superponiéndose a la institucionalidad tradicional y con el encargo de atravesar este enfoque en las políticas públicas.

La tercera etapa ha ido más allá y ha comenzado a plantearse temas más complejos políticamente, tales como la incidencia en la inversión social y en la armadura institucional de la sociedad. En consecuencia, en esta etapa se postula de manera más clara el tema gerencial o la programación social, procurando incidir en la manera cómo y para qué se asignan los recursos (presupuesto).

En este contexto, el concepto de política pública gana nuevamente terreno en la discusión social, aunque, por supuesto, no es un tema reciente en las ciencias sociales latinoamericanas. Desde finales de los años 1980 diferentes organismos internacionales y reconocidos analistas vienen insistiendo en la importancia de adoptar políticas de Estado, sobre todo a raíz de la discontinuidad sistemática de las acciones institucionales en la mayoría de naciones del subcontinente. Asimismo los organismos financieros internacionales han promocionado, fuertemente, los conceptos de la administración pública que postulan el mejoramiento de la toma de decisiones y los mecanismos de evaluación y seguimiento de los programas públicos.

No obstante en el caso del enfoque de los derechos humanos, el tema de la política pública adquiere importancia más que todo porque se visualiza como uno de los instrumentos primordiales para garantizar la universalidad del derecho. Después de un largo período en el que todas las preocupaciones estaban centradas en "el derecho" y en estimular procesos de movilización o demanda social que fortalecieran las actividades políticas

de los organismos internacionales a favor de esta causa, se concluyó acerca de la urgente necesidad de que el Estado se transformara en el principal garante de los derechos.

Esto no podía de ser de otra manera. En la tradición socialista de los derechos proveniente de la vertiente europea del Estado de bienestar, el Estado constituye el espacio y el instrumento primordial para garantizar el cumplimiento de los derechos sociales y políticos (Draive; Riesco, 2006 en Sojo; Andras) Es este órgano el encargado de distribuir las utilidades para garantizar la equidad y la integración social. También es el responsable de propiciar mecanismos de participación y promoción ciudadana. Siguiendo esta tradición y reconociendo que el déficit de Estado en América en el campo social es uno de los principales factores de la desigualdad social, esta perspectiva de los derechos humanos le asigna al Estado una centralidad en el logro de esta universalidad.

No obstante, también la tradición liberal de los derechos es incorporada en este enfoque de la política pública basada en lo derechos. Una manera es bajo el concepto rawlsiano de la acción afirmativa, que ha conducido a postular mecanismos de selectividad en la política pública, particularmente en las políticas sociales, tendentes a conseguir mayor equidad. El tema de la selectividad o focalización, tal y como ha sido denominado, viene desarrollándose en América Latina desde los años 1980 a raíz del impacto de la llamada “crisis de la deuda” y, posteriormente, de las políticas de estabilización y ajuste macroeconómico con un enfoque reduccionista, pero en este caso la selectividad se visualiza con una perspectiva diferente tendiendo a privilegiar a los grupos en desventaja social con el propósito de equipararlos con el resto de la sociedad (Sojo, 2007).

Los derechos a la autonomía planteados por las convenciones internacionales son parte constitutiva de muchos de estos programas especialmente dirigidos a grupos de mujeres y adolescentes. De hecho, estos y otros temas vinculados con la libertad, los cuales han sido puestos en el tapete por los liberales radicales, han sido motivo de posiciones de parte de algunas agencias estatales, no sin que ello haya provocado fuertes debates con quienes postulan propuestas más conservadoras de los derechos humanos.

Hay que destacar dos aspectos importantes. El primero es que el enfoque de derechos posibilitó visualizar en las políticas públicas a sujetos que

anteriormente se concebían desde una perspectiva demográfica o asistencial⁵. Calificar las políticas sociales a partir de las características identitarias de estos sectores ha contribuido a la formulación de planteamientos más integrales e integrados. El segundo es que las políticas públicas incorporaron los temas del acceso a las libertades culturales (PNUD, 2004) lo cual ha permitido reforzar las tendencias a la extensión de los programas hacia aspectos que no se resuelven únicamente con servicios sino que implican regulaciones, transmisión explícita de valores y promoción de formas de organización de vida social y familiar.

El enfoque de la política pública desde los derechos humanos ha permitido construir una perspectiva más integrada de lo social. El punto de partida del sujeto ha contribuido a ello. El avance obtenido desde un énfasis más jurídico centrado en el cambio legislativo y cultural a una visión que incorpore las garantías económicas, sociales y judiciales de los derechos ha permitido una comprensión holística y más realista de la realización de éstos últimos.

Tal enfoque sitúa los siguientes tres ámbitos de política pública en los que es indispensable incorporar el enfoque de los derechos: la política de administración de la justicia, las políticas sociales y la política económica.

La política de administración de la justicia, básicamente procura, aunque suene contradictorio, incorporar “el enfoque de los derechos humanos” en el derecho. Esto significa propiciar una administración de la justicia capaz de reconocer la condición de sujeto de derechos de los diferentes grupos sociales que demandan este reconocimiento, tales como: las mujeres, la niñez, los pueblos y nacionalidades indígenas y otros. Se trata de garantizar que bajo su condición de víctimas o victimarios sean protegidos y tratados en igualdad de condiciones que el resto de la ciudadanía. Esto significa el cumplimiento del debido proceso y asegurar garantías económicas y sociales a aquellos sectores que por su condición de riesgo se le violan sus derechos argumentando la protección especial. También implica el establecimiento de mecanismos preventivos o punitivos para

5 Este es el caso de los pueblos y nacionalidades indígenas, quienes fueron reconocidos como sujetos políticos. Esto implicó la adopción e incorporación de contenidos interculturales en algunas políticas públicas como la educación o salud con perspectivas más integrales, que recogen dimensiones de las culturales originarias como el lenguaje o el parto vertical.

evitar y sancionar, respectivamente, las violaciones severas a estos grupos sociales cuya condición de subordinación les impide tener voz o fuerza política y social para exigir el cumplimiento de sus derechos. Asimismo, se han judicializado algunas de las exigencias para el cumplimiento universal o específicos de los derechos sociales. Para la CEPAL, la judicialización de los DESC (Derechos económicos, sociales y culturales) puede ser negativa en virtud de que estos dependen de la disponibilidad de recursos de una nación (CEPAL, 2007).

Esto conduce a la articulación de la política de administración de la justicia con la política social y la política económica. Tres subsistemas de política que dentro de la perspectiva tradicional o burocrática son visualizados de manera independiente. Como han reiterado las perspectivas criminológicas basadas en los derechos humanos, hay una vinculación estructural entre la pobreza, la injusticia social y la delincuencia, sin que esto signifique que solamente los pobres experimentan esa condición. También hay una vinculación estructural entre la discrecionalidad de la ley, la condición de pobreza y la subordinación social. Vinculaciones que entregan suficientes evidencias de que el enfoque tradicional de la administración de la justicia ha conducido en muchas ocasiones a la violación de los derechos humanos. Igualmente, dichas vinculaciones prueban que las sociedades más integradas y con acceso universal a índices de bienestar altos son las sociedades que tienen menor prevalencia de actos criminales de diversa naturaleza.

La política social es definida por el enfoque de los derechos humanos como un instrumento clave para garantizar que el reconocimiento de los sujetos como sujetos sociales de derechos se cumpla. Esta política comprende, básicamente, el acceso a los llamados derechos sociales o programáticos, que dependen del financiamiento y de la capacidad de los Estados para asignar recursos. Estas acciones institucionales se interpretan dentro del modelo keynesiano del Estado de bienestar como mecanismos complementarios al mercado (Titmus) o como un salario social. Pero la política social va más allá de los derechos económicos y se sitúan, también, en el ámbito cultural y político proponiendo nuevas prácticas sociales y organizativas para garantizar mejores condiciones de vida.

No obstante este carácter plurifuncional de la política social, ha habido una separación de los ámbitos de incidencia. La economía del bienestar se ha preocupado por los efectos distributivos y redistributivos de la política social, mientras que otras disciplinas de las ciencias sociales han puesto el énfasis en el cambio cultural y político. Estos aspectos no han podido vincularse en una concepción más integral de esta política, razón por la cual se recae en una perspectiva economicista o culturalista dependiendo de los énfasis.

El enfoque de los derechos humanos en la política social rompe con estas separaciones y propone una perspectiva integrada. Su énfasis en el sujeto permite que se refuerce la idea de la política social como un medio para la construcción de una ciudadanía integral, plena y activa. Por un lado se reconoce que esta política ha sido vital para el acceso a los derechos económicos y sociales, forjando una ciudadanía social y, por el otro, se le asigna explícitamente dos papeles adicionales: la promoción de la ciudadanía cultural, que reconoce la soberanía del sujeto, y el fortalecimiento de la soberanía política de la ciudadanía, que subraya el carácter activo del sujeto en la configuración política y social de la comunidad y del Estado. De esta manera, se hace consciente el trabajo de organizador de la comunidad sembrando prácticas organizativas que contribuyan con el espíritu colectivo y, al mismo tiempo, reafirmen a los sujetos social e individualmente en los distintos espacios públicos y privados.

Esto sitúa a la política social en dos terrenos que se vinculan directamente con la distribución del poder social y político de la sociedad. En el terreno de lo político, subrayando a la política social como un mecanismo de canalización y distribución del poder económico y político de una sociedad, en la cual la concepción colectiva y pública de lo social está en permanente disputa con los enfoques "privatistas" y se propone un cambio en las instituciones políticas y del bienestar. En el terreno de lo cultural, destacando un cambio democrático en las instituciones y principios sociales que organizan los patrones culturales respecto de la familia, la sexualidad, la convivencia y otros espacios de racionalización de la conducta humana.

La propuesta del enfoque de derechos de la política pública es abrir un espacio de interculturalidad de lo social, donde se discuta y se defina el

bienestar no solamente desde la contribución económica o de la realización de los derechos políticos de participación sino, también, desde los derechos culturales centrados en una nueva manera organizar la vida de los sujetos. Esta perspectiva centra su acción en el sujeto individual y en el tejido social. Se trata de una propuesta explícita de integración y cohesión social que reconoce la diversidad social y cultural, pero que pone énfasis en el momento de articulación y no en el momento del conflicto. En otras palabras, se trata, como ha dicho Touraine (1997), de una perspectiva para vivir juntos y todos adentro⁶.

El enfoque de los derechos humanos ha avanzado lo suficiente como para haber pasado la frontera de la vindicación de eticidad y plantearse de manera más sistemática el problema del “cómo”. En este campo se visualizan algunos instrumentos interesantes que deben ser desarrollados:

- La programación con enfoque de derechos y orientada a resultados. Esta es una propuesta que invita a revisar palmo a palmo los conceptos y los procesos de planificación y operativización de lo social, atendiendo los siguientes aspectos. En primer lugar interrogándonos acerca de si el sujeto está siendo privilegiado, o continuamos con la perspectiva burocrática y tradicional de sobreponer los poderes particulares a las carencias de los sujetos para garantizar sus derechos. En segundo lugar sometiendo a la epistemología del sujeto los conceptos de bienestar y asistencia social para preguntarnos si estamos reproduciendo “el biopoder” en las relaciones sociales. Y, en último lugar, inquiriendo acerca de si los principios organizadores de lo social se ajustan a la visión democrática que postulan los derechos humanos.
- La red de protección social. Esta es una propuesta que destaca la construcción de tejido social. La sociedad capitalista tiende hacia la fragmentación social e institucional. Se está organizando una sociedad autoreferenciada y egocéntrica que ha venido perdiendo la capacidad de coordinar y organizar lo social en torno a una concepción pública. Desde esta perspectiva, se han levantado instituciones de bienestar y

⁶ Este es un concepto que han esbozado Eduardo Bustelo y Alberto Minujín para referirse a las políticas inclusivas. Véase (Bustelo y Minujín, 1999).

asistencia social que han sucumbido a la idea de “la marca” presente en el mercado y que abordan lo social desde la visión de la competencia y no de la sinergia. Ello ocurre porque ponen a la organización por encima del sujeto. La idea del trabajo en “red” significa romper con esta manera de concebir el trabajo social y destacar la coordinación y la integración de las acciones en función de empoderar al sujeto individual y colectivo. Por otra parte, implica abrir un espacio de diálogo y de cooperación con los sujetos “objeto” de la institucionalidad incorporándolos como ciudadanos y ciudadanas en la gestión social sin que ello implique reforzar “la privatización” de lo social postulada por el neoliberalismo.

- La territorialización de la gestión social. La política social con enfoque de derechos postula la importancia de conseguir una real interacción de los sujetos con las instituciones. El territorio es el lugar donde viven los sujetos y donde surgen los problemas y carencias sociales que deben ser atendidas universalmente. Una institucionalidad centrada en el sujeto es aquella que está cerca e identifica la prioridad junto con él, la transforma en un acuerdo social que fortalezca la cohesión social, al mismo tiempo que la ciudadanía la operacionaliza en resultados concretos en el bienestar. El territorio es, además, un espacio de interculturalidad que sirve para abrir el diálogo acerca de cómo encarar colectivamente el horizonte ético y permite a las personas expresarse independientemente de poder social y político del que disponga. También, el enfoque territorial coadyuva al establecimiento de una jerarquía de prioridades basada en las inequidades y de responsabilidades para con los derechos. Además posibilita avanzar hacia la universalidad de los derechos en la medida en que construye una visión integrada, cultural y política del territorio.
- La política económica es un asunto que el enfoque de los derechos humanos ha considerado como crucial en los últimos tiempos, principalmente en aquellas áreas asociadas a garantizar un ambiente saludable y en armonía con la naturaleza, un empleo digno y adecuadamente remunerado, el acceso a los servicios de atención y las regulaciones en favor de un desarrollo sostenido y equilibrado. Este es un paso más ha-

cia el tránsito de lo ético y lo jurídico a lo instrumental, como premisa básica para el cumplimiento de los derechos⁷.

Hay esfuerzos muy significativos que critican las concepciones económicas centradas en la competencia, el desempeño económico y estabilidad macroeconómica y proponen enfoques basados en la consecución de la equidad. También hay una vasta variedad de propuestas y de enfoques que propenden a la construcción de una economía solidaria y, en este contexto, postulan una ciudadanía económica. Con excepción de los avances en materia de los derechos ambientales, el tema de los derechos humanos asociado al ámbito económico no ha tenido mucho desarrollo y ha estado vinculado, principalmente, con los programas de atención de la pobreza⁸. La corriente de las capacidades liderada, entre otros, por Amartya Sen es una de las que ha reflexionado más ampliamente acerca de la vinculación entre los derechos humanos y los temas del desarrollo económico desde una perspectiva centrada en el sujeto.

El esfuerzo dirigido a construir una aproximación entre la política económica y la política social

En los últimos años han surgido experiencias muy interesantes de seguimiento ciudadano a la política fiscal como los proyectos de la Lupa Fiscal en Argentina y en el Ecuador, los presupuestos participativos en el nivel local y los observatorios ciudadano en sus diferentes modalidades en toda América Latina. La transparencia y la participación ciudadana de los procesos de presupuestación y el debate público acerca de los criterios utilizados para las asignaciones presupuestarias pueden contribuir a mejorar el control político ciudadano de las finanzas pública, vincular los derechos a los presupuestos, fortalecer la racionalidad distributiva y conocer el desempeño de las instituciones gubernamentales⁹.

El robustecimiento de la democracia deliberativa en un campo dominado por la cultura del experto permite que la ciudadanía pueda ser más

7 Para una visión más amplia de lo que significa esta posición véase Hinkelammert (2003).

8 Ruth Lister enuncia los principios y dilemas que están en la base de los programas de atención de la pobreza que procuran incorporar la perspectiva de los derechos. (Lister, Ruth, en: Minujin, y Delamónica, 2007).

9 UNICEF Ecuador viene desarrollando una experiencia muy interesante en este campo. (UNICEF, 2007).

reflexiva y alcanzar una participación de mayor calidad en el debate acerca de las principales decisiones económicas. Ello puede insertar las preocupaciones del sujeto dentro de la dinámica de decisiones económicas y evitar que los grupos de interés logren exclusividad en estos espacios.

La vigilancia ciudadana

Uno de los instrumentos mediante los cuales la ciudadanía ha venido incidiendo en la política pública es la vigilancia o exigibilidad del cumplimiento de los derechos. Esto ha permitido incorporar el punto de vista ciudadano dentro de las acciones estatales y fortalecer mecanismos de control político y social que están fuera del sistema de control político del Estado como las defensorías del pueblo, las contralorías de servicios u órganos regulados de la acción pública. Estos mecanismos, sin embargo, en ocasiones coordinan o están apoyadas por el sistema público de control político.

Hay que subrayar que el enfoque de los derechos humanos es una perspectiva institucional. Se demanda, se exige y se vigila para insertar dentro de las instituciones políticas y sociales el reconocimiento y el cumplimiento de derechos. El cambio social y político planteado no es una ruptura con el orden establecido, pero sí implica una recomposición en la cual se modifica la jerarquía de prioridades sociales otorgándole primacía al sujeto individual y colectivo frente a la estructuras.

En consecuencia, la vigilancia ciudadana es una actividad orientada a fortalecer la institucionalidad pública. Su objetivo es que dichas instituciones funcionen bien y se encuentren al servicio de los sujetos. La vigilancia se encarga de identificar, difundir y movilizar aquellas acciones o decisiones que distancian a las instituciones de los titulares de derechos. La razón de ser de estas actividades es conseguir que las políticas públicas se cumplan acorde con ese carácter público y se apeguen a los conceptos y normativas que establece la ley. O en su defecto, procurar que la ley se readeque a la luz de los derechos de la ciudadanía.

En virtud de tan importante misión, la vigilancia ciudadana se apoya en dos medios: la información y la comunicación. La información es la

vía por la cual todo lo relacionado al cumplimiento de los derechos se presenta a la ciudadanía. La comunicación, por su parte, es el medio para moldear esa conciencia destacando valores y conceptos de la vida social necesarios para generar presión política en los gobernantes o responsables públicos del cumplimiento de los derechos. Se trata de combinar estos medios de modo que los derechos humanos se transformen en un hecho político y moral que movilice a la ciudadanía, provoque debate y genere *inputs* para el cumplimiento de los derechos.

Ahora bien, a pesar de que la vigilancia está enfocada hacia los responsables públicos de los derechos no se limita a ellos. La responsabilidad del cumplimiento de los derechos humanos es un asunto de todas las personas. El reconocimiento y aplicación de los derechos no sólo dependen de las agencias estatales también de las personas individual y colectivamente. Por consiguiente, la vigilancia ciudadana abarca también las prácticas sociales de la ciudadanía, aunque al Estado le compete sancionarlas y regularlas cuando éstas últimas afectan el cumplimiento de los derechos. La omisión de esta responsabilidad por parte del Estado constituye una violación a los derechos humanos.

La promoción ciudadana

Una dimensión que recorre toda la perspectiva del enfoque de políticas públicas y los derechos humanos es la construcción y fortalecimiento de la ciudadanía. Los derechos humanos son una condición *sine qua non* de la ciudadanía y las políticas públicas es el carácter activo que asume el Estado para, deliberadamente, garantizar una ciudadanía plena. Esto implica el acceso a condiciones económicas y sociales que garanticen una vida digna, la existencia de libertades políticas y civiles que posibiliten la participación activa en todos los ámbitos políticos y sociales en un marco de responsabilidad y de reconocimiento del otro. Así como, el respeto a la soberanía y a la autonomía del sujeto.

El enfoque de los derechos humanos vincula el ejercicio de la libertad con las capacidades de la ciudadanía. Asimismo, la identificación y selección de las oportunidades están profundamente vinculadas con el desarrollo de esas capacidades y el ejercicio de la libertad. Según las posiciones liberales extremas, la libertad se limita a la “no intervención”. No obstante en el enfoque de los derechos humanos que surge en estas últimas décadas, el reconocimiento y ejercicio de la libertad se entiende como la capacidad de actuar en un marco de respeto y de reconocimiento del otro y, bajo ciertas obligaciones, de solidaridad para alcanzar el acceso universal de todas las personas a condiciones y servicios que garanticen un nivel de vida digno¹⁰.

No es suficiente tener acceso a la libertad sino existen estas capacidades y, viceversa, el acceso a las capacidades no es suficiente si al mismo tiempo no existen las oportunidades necesarias que permitan el ejercicio de la libertad. Libertad, capacidad y oportunidad son tres aspectos que no pueden ser separados. Como han formulado diferentes autores: las libertades negativas y positivas son mutuamente complementarias. El enfoque de los derechos humanos, en este sentido, articula la tradición socialista y liberal de construcción de ciudadanía.

No hay duda que la participación es un aspecto muy importante de la ciudadanía, en la medida en que esta consiste en el ejercicio de la libertad. Sin embargo, la participación está asociada al poder de expresar su voz y su autodeterminación en la vida pública y privada. La participación política es un ingrediente fundamental como lo es la autodeterminación en la vida íntima y en los diferentes espacios públicos y privados. La ciudadanía es, en consecuencia, una ciudadanía activa en todas las dimensiones de la sociedad. La democracia no sólo es vista como la participación libre en el sufragio y en los procesos de deliberación social y de toma de decisiones sino, también, los ámbitos supuestamente privados.

Los conceptos de lo público y lo privado se modifican en este contexto. Los derechos son un asunto público y debe ventilarse públicamente. En virtud de ello las políticas públicas de la intimidad, tal y como las llama Giddens (1999) devienen hechos tan importantes para la democra-

10 Un análisis de las teorías políticas liberales se puede consultar en el texto de (Gargarella, 1999).

cia como la política dirigida a garantizar el acceso a bienes, a servicios y al poder social. Estas políticas inciden en otro tipo de poder más vinculado con el biopoder, como lo llamó Foucault. Son políticas culturales que abarcan aspectos de la identidad que no son reconocidos como *issues* en nuestra sociedad.

Otro aspecto de la promoción ciudadana es el desarrollo de la comunidad. El debate entre republicanos cívicos y los comunitaristas en relación a que es más importante: el derecho o la comunidad parece ser un debate falso (Habermas, 2003 en Ovejero, Marti y Gargarella) La soberanía de la comunidad se alcanza en la medida en que los derechos consiguieran fortalecerse. El enfoque de los derechos humanos plantea la cooperación como parte constitutiva de las políticas de los derechos humanos. En razón de ello es que la política pública como acción deliberada del Estado se articula en torno a políticas criminales, sociales, económicas y ciudadanas que buscan integrar acciones en función del mejoramiento económico y social de la ciudadanía y de de sus condiciones para ejercer la libertad, la autodeterminación y la participación.

A modo de conclusión: los límites, las contradicciones y los alcances del enfoque de los derechos humanos.

El enfoque de los derechos humanos contiene una teoría del cambio social que se basa en poner en el primer plano al sujeto. Los derechos humanos son conquistas que han logrado los sujetos colectivos. Primero fueron las clases trabajadoras, luego el movimiento estudiantil, las mujeres, las minorías étnicas, los pueblos indígenas, la juventud y otros sectores sociales. El resultado de estas luchas sociales devino en la configuración del Estado y en una cultura de derechos más o menos desarrollada dependiendo de las características sociopolíticas de cada nación. En Europa se expresó en el Estado de bienestar mientras que en Estados Unidos en el fortalecimiento de los derechos civiles y políticos. En América Latina pese a sus debilidades estructurales que han provocado una desigualdad social exacerbada, Estados Nación inconclusos y regímenes políticos autoritarios, el reconocimiento a los derechos ha venido avanzando con el transcurrir del tiempo y se ha expresado en políticas sociales y económicas que, aunque de manera limitada, procuran el bienestar de la población. Las teorías sobre los derechos humanos sistematizan ex post

estos resultados, aunque como ideologías han incidido en la orientación de tales movimientos.

Esto situó a los derechos humanos en el plano político más que en el jurídico. Lo jurídico así como las políticas públicas llegaron a ser el resultado de un proceso de institucionalización. Proceso que fue incorporando los intereses de estos grupos en el Estado provocando su ampliación. Al mismo tiempo la institucionalización mediatizó los movimientos sociales, los cuales generaron tales demandas por derechos transformando los reclamos en un problema jurídico y administrativo.

La institucionalización de las sociedades condujo a que el derecho ganara relevancia como mecanismo de regulación del poder. La cristalización de ese derecho en un aparato administrativo y financiero y en una cultura hizo que surgiera la política pública como la opción para promover su cumplimiento. Ello ha tenido enormes ventajas pues ha permitido que un aparato trabaje promoviendo los derechos. Tanto el derecho, como la política pública nacen de un acuerdo primario acerca de cómo atender el reclamo por los derechos de los grupos sociales demandantes. El acuerdo es un arreglo entre ciudadanos con determinada afiliación política y social, no es un acuerdo entre clases sociales o grupos corporativos que funcionan de manera coordinada. En razón de ello, el derecho que es un mecanismo de regulación del poder se transforma en un objeto técnico mediado por una relación política entre algunos ciudadanos y ciudadanas.

Los derechos constituyen puntos de vista morales e ideológicos acerca de los reclamos o demandas sociales. Esto significa que en las sociedades muy institucionalizadas, el reclamo de los derechos y la discusión del derecho constituye una acción no política en tanto no es un asunto que se presenta como la solución de un problema de poder, sino como un tema de acceso a servicios y regulaciones o de transformaciones culturales. El meollo del poder se diluye y la política se transforma en un asunto de "influencia" en las estructuras del Estado y de la sociedad.

El límite y el alcance del reconocimiento del derecho, por consiguiente, es la institucionalización. Es un límite por cuanto los reclamos entran en la maraña burocrática de las organizaciones del Estado y de la sociedad civil y política. Es un alcance en la medida en que esto posibilita avanzar

en la estructuración política-administrativa del cumplimiento de los derechos abriendo espacios para continuar profundizando y ampliando su ejercicio en la sociedad.

La institucionalización, sin embargo, trae aparejados otros problemas. El más importante es que debe erigirse una burocracia que tiende a adquirir autonomía respecto de los titulares de los derechos enajenando los derechos de éstos últimos. Los derechos transformados en derecho aparecen desvinculados de sus titulares y las demandas por su exigibilidad no se presentan como demandas por el cumplimiento de estos derechos sino, simplemente, como accesos a servicios y libertades.

El enfoque de los derechos humanos explicita los derechos y el papel del derecho; así como valora y promueve la institucionalización procurando subrayar la centralidad del sujeto en este proceso. Con ello, el enfoque de derechos tiende a repolitizar lo social y a exigir que el acuerdo social sea explícito y se ejerza en posiciones políticas e ideológicas de cara al cumplimiento de tal derecho. Hay derechos y derechos. Algunos pueden concitar más fácilmente un acuerdo, como, por ejemplo, el derecho a la educación, mientras que otros derechos están referidos a prácticas sociales que comprometen posiciones morales bastante arraigadas en la sociedad en virtud de las creencias religiosas y valores tradicionales que todavía persisten.

La repolitización se encuentra limitada a aspectos específicos de la vida social y política-administrativa de la nación que no incitan al antagonismo social sino, por el contrario, pueden verse como ajustes “técnicos” en las políticas de desarrollo. Los temas de la igualdad, la equidad y el empoderamiento social y político son asuntos que pueden ser tratados mediante acciones graduales y en los marcos institucionales. Sin embargo generan una dialéctica política en el Estado y la sociedad que puede contribuir con la progresividad de los derechos. También se puede dar lo contrario.

En último término, los derechos dependerán de las luchas y de los movimientos sociales. En la medida en que estos se fortalezcan los derechos serán más exigibles y conseguirán mayores garantías. Mientras estos movimientos permanezcan pasivos habrá mayor distancia entre el derecho y sus titulares. Por tal razón, los derechos dependen principalmente de una

ciudadanía activa que los exija, los defienda y los extienda. Una política pública comprometida con los derechos debe adoptar la promoción de la ciudadanía activa como uno de sus principales objetivos.

Bibliografía

- Beck, Ulrich y Beck, Elizabeth (2003). *La individualización: el individuo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas*. Barcelona: Paidós.
- Bustelo, Eduardo y Minujín, Alberto (1999). *Todos entran*. Bogotá, Colombia: Editorial Santillana.
- CEPAL (2007). *Cohesión Social: Inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe*. CEPAL: Santiago de Chile.
- Courtis, Cristian (2007). “Políticas sociales, programas sociales, derechos sociales. Ideas para una construcción garantista”. Ponencia presentada en el Seminario Internacional Caudos y derechos. Protección de programas sociales y construcción de ciudadanía. PNUD, México.
- Drave, Sonia; y Riesco, Manuel (2006). “Estado de bienestar, desarrollo económico y ciudadanía: algunas lecciones de la literatura contemporánea”. En: Sojo, Ana; Andras, Uthoff, *Desempeño económico y política social en América Latina y el Caribe: los retos de la equidad, el desarrollo y la ciudadanía*. CEPAL: Santiago de Chile.
- Gargarella, Roberto (1999). *Las teorías de la justicia después de Rawls: un breve manual de filosofía política*. Barcelona: Paidós.
- Giddens, Anthony (1999). *La tercera vía*. Madrid, España: Ed. Santillana.
- Habermas, Jürgen (2003). “Derechos humanos y soberanía popular: versión liberal y republicana”. En Ovejero, Félix, Martí, Luis y Gargarella, Roberto, *Nuevas ideas republicanas. Autogobierno y libertad*. Barcelona: Paidós.
- Hinkelammert, Franz (2003). *El sujeto y la ley, el retorno del sujeto reprimido*. San José: EUNA.
- Lister, Ruth (2007). “Social Protection: Principles and Dilemmas”. En: Minujín, Alberto y Delamónica, Enrique, *Social Protection Initiatives for Children, Women and Families*. The New School-UNICEF.
- Oficina del alto comisionado para los derechos humanos (2006). “Pre-

- guntas frecuentes sobre el enfoque de los derechos humanos en la cooperación para el desarrollo”. Nueva York-Ginebra: Oficina del alto comisionado para los derechos humanos.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (2004). “Informe sobre el Desarrollo Humano: 2004”. Nueva York: PNUD.
- Rey Morató, Javier del (2007). “El vuelo corto del tero: cultura política y constituciones en América Latina”. *Nueva Sociedad*, 210-julio-agosto.
- Roux, Carlos Vicente de y Ramírez, Juan Carlos (2004). “Derechos económicos, sociales y culturales, política pública y justicia”. *Serie Estudios y Perspectivas*. Bogotá: CEPAL.
- Sojo, Ana (2007). “La trayectoria del vínculo entre políticas selectivas contra la pobreza y políticas sectoriales”. *Revista de la CEPAL*, CEPAL, 91, abril.
- Touraine, Alain (1997). *¿Podremos vivir juntos? El destino del hombre en la aldea global*. Argentina: Fondo Cultura Económica.
- UNICEF (2007). “El enfoque de derechos en UNICEF-Ecuador”. Quito: UNICEF.

La política social posible. Diálogo en Quito

Rolando Franco¹

Introducción

Tenía (tengo) serias dudas respecto a que los problemas de bienestar social latinoamericanos contemporáneos puedan solucionarse mediante nuevas normas legales sobre la exigibilidad y la garantía de los derechos económicos, sociales y culturales, por vía judicial. Cabe recordar que la Constitución mexicana de 1917 fue la primera en el mundo que incluyó un listado de estos derechos, los que luego fueron incorporados a los diversos y cambiantes textos constitucionales del resto de los países de la región, sin que por ello tales derechos se hayan convertido en realidad. Hoy se extiende en la región el discurso juricista planteando mejorar el bienestar de las personas mediante normas legales y decisiones judiciales. En realidad, es permitir eludir los problemas concretos, como los de mejorar la institucionalidad estatal y las políticas públicas adecuadas. Creo que es más efectivo preocuparse por el diseño y la implementación de las políticas, programas y proyectos sociales, y por la eficiencia en la utilización de recursos siempre escasos, así como por la eficacia en la obtención de resultados.

1 Profesor investigador de FLACSO Sede Chile. Doctor en Derecho y Ciencias Sociales por la Universidad de la República (Uruguay), y diplomado en estudios de postgrado en Sociología por la FLACSO Chile. Dirigió la División de Desarrollo social de la CEPAL. Coordinó la publicación Panorama Social de América Latina de la CEPAL y ha publicado numerosos artículos sobre desarrollo y políticas sociales, democracia y sistemas electorales.

Para avanzar en esto – más allá de las declaraciones y discursos – es necesario que la autoridad pública esté convencida de la importancia de las políticas sociales y de que, a través de ellas, es posible avanzar en la igualdad de oportunidades. Esta priorización depende de las diferentes maneras en que se concibe la relación entre generación de riqueza y distribución y, por otro lado, de la realización de políticas sociales de manera persistente, durante periodos que van más allá de un periodo de gobierno si se quieren obtener resultados tangibles. Empero, en muchos casos se opta por la exploración de atajos condenados al fracaso.

Palabras clave:

Política social, gasto social, redistribución, América Latina, desigualdad, educación.

Generación de riqueza y distribución

En América Latina hoy pueden encontrarse varias maneras de relacionar generación de riqueza y distribución.

Una primera posición considera que hay riqueza, pero que ella está mal distribuida. Los países serían ricos, mientras que sus habitantes, pobres, debido a que sus recursos habrían sido apropiados por un grupo oligárquico, excluyendo al resto de la población. La solución de esa situación exigiría llevar a cabo un cambio redistributivo radical en la propiedad de ciertos activos. En esta perspectiva, la política social carece de importancia mientras no se lleve a cabo la transformación estructural. En definitiva, con una terminología “sesentista” renacida cabría decir que “el primer deber de un revolucionario es hacer la revolución”, y no dedicarse a menesteres reformistas como pueden ser el diseño y la puesta en práctica de programas sociales. En esta perspectiva la política social carece de importancia mientras no se lleve a cabo la transformación social.

Para avanzar en esto – más allá de las declaraciones y discursos- es necesario que la autoridad pública esté convencida de la importancia de las políticas sociales y de que, a través de ellas, es posible avanzar en la igualdad de oportunidades. Esta priorización, por un lado, depende de las di-

ferentes maneras en que se concibe la relación entre generación de riqueza y distribución y, por otro, a la realización de políticas sociales llevadas a cabo de manera persistente durante periodos que van más allá de un gobierno determinado. Empero, en muchos se opta por la búsqueda de atajos condenados al fracaso.

Otra manera de ver la relación entre generación de riqueza y la distribución plantea que aquella no existe al margen del esfuerzo de recrearla en cada momento. De estos postulados surge, por un lado, la posición que considera que lo único importante es crecer. Como ha dicho Robert Lucas, Premio Nóbel de Economía en 1995, una vez que se percibe el impacto que provoca el crecimiento económico, el analista se ve tentado a centrarse en eso y abandonar la consideración de otras variables. Alternativamente, muchos analistas insisten en la importancia de la política social (educación, salud, vivienda, etc.) para la incorporación de capital humano, lo que es un prerequisite del propio crecimiento económico.

Un corolario de esta perspectiva es que las decisiones políticas que se tomen tienen que cuidar la continuidad de los procesos productivos, evitando desestimular la inversión y la generación de empleo. Por lo mismo se mira con renuencia la redistribución de activos, y se rechaza el objetivo de la igualdad de resultados, aceptando que la preocupación debe centrarse en promover la igualdad de oportunidades.

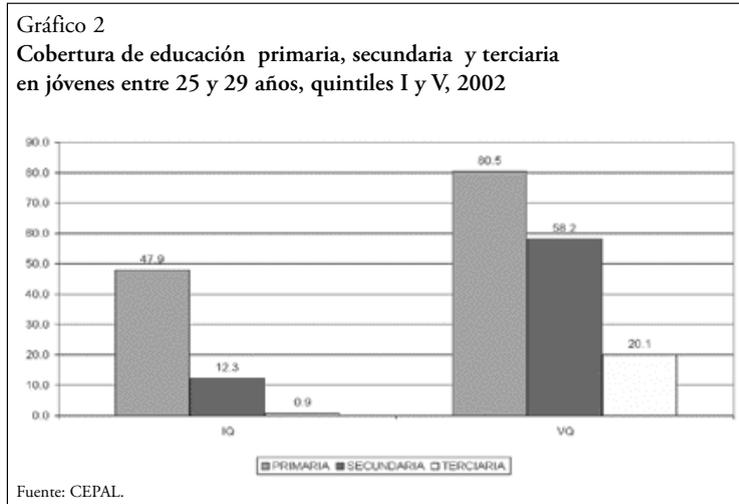
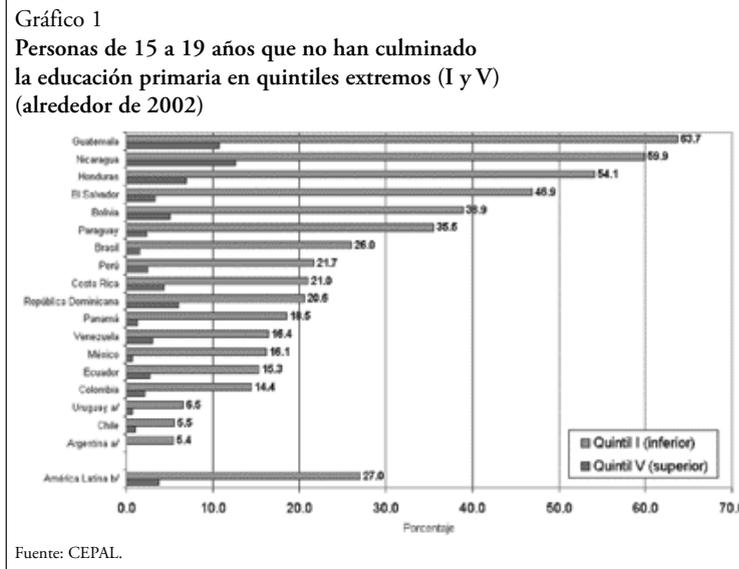
Desigualdad en América Latina

En el marco de lo que se viene revisando es importante analizar cuáles son los factores determinantes de la desigualdad en la distribución del ingreso en la región. Ellos tienen que ver con características de las familias, con la productividad de los trabajadores - en el que la educación tiene un papel central -, con cambios en el funcionamiento del mercado laboral, y también por supuesto con el mayor o menor acceso a activos.

- Patrimonio: Los activos en América Latina están aún peor distribuidos que el ingreso, al punto que 85 por ciento de la población latinoamericana tiene un acceso a aquel que es inferior al promedio de la sociedad.

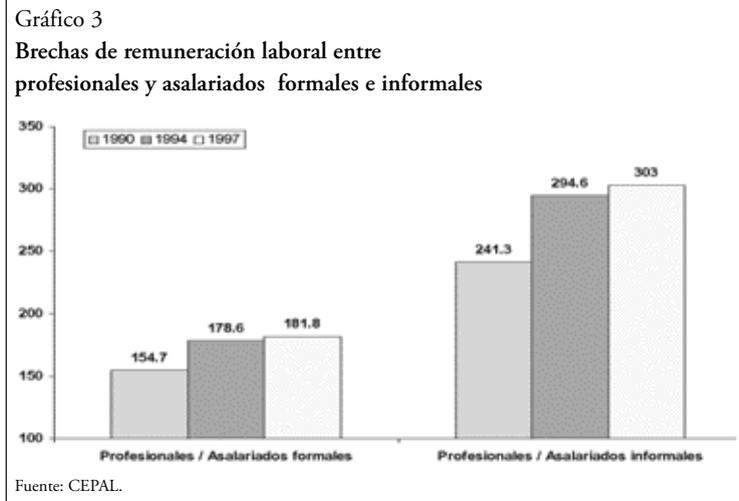
- **Demografía:** Los hogares más pobres tienen más miembros (en promedio cinco o más personas) que aquellos de mayores ingresos. Como la pobreza suele medirse según el ingreso per cápita del hogar, el incremento del denominador es decisivo para que el hogar se ubique debajo de la línea de la pobreza. Sin embargo, muchos países de América Latina disfrutaron durante un periodo relativamente largo de un “bono demográfico”, que deriva de un crecimiento más pausado de la población, que provoca un aumento de la proporción de los adultos en el total de la población, lo que en teoría disminuye la tasa de dependencia.
- **Educación:** Existen profundas desigualdades educacionales entre la población de la región. Ellas derivan, por un lado, de características de la escuela (su funcionamiento, la duración de su jornada y la calidad de la enseñanza) y, por otro, de factores extraescolares heredados del hogar de origen (su nivel socioeconómico, el eventual hacinamiento, el clima educativo - relacionado con los años de estudio de los adultos presentes en él - e, incluso, con la organización familiar, esto es, si se trata de una familia monoparental o biparental, y con el tipo de unión que la caracteriza). Asimismo, debe tenerse presente que el “umbral” educativo se eleva a medida que aumenta el nivel medio de educación de la población; esto hace que constantemente aumenten los años de estudio requeridos para poder acceder a un empleo. Esto importa porque una parte importante del alumnado ve cortada su progresión educacional por la repetición, la que se encuentra estrechamente relacionada con la deserción. El gráfico 1 muestra las extremas diferencias que existen entre los quintiles I y V de la distribución del ingreso en cuanto a haber completado la educación primaria.

Del mismo modo, hay grandes diferencias en la proporción de los jóvenes de entre 25 y 29 años de los quintiles I y V que han alcanzado a cursar cada uno de los tres niveles del sistema educativo (gráfico 2).



- **Ocupación:** Existen crecientes diferencias en cuanto a calidad del empleo y a remuneraciones. Ellas derivan de la heterogeneidad productiva de la región. En general, se crean pocas posiciones laborales en el sector moderno; una proporción muy importante de los nuevos puestos los generan las PYMES; otra porción importante es la de quienes se incorporan al mercado de trabajo, con escaso capital educativo, y se refugian en la informalidad. El ingreso familias también se ve afectado por la diferente “densidad ocupacional” (cantidad de ocupados por hogar) que varía entre los hogares de los estratos altos y de los bajos; los primeros tienen el doble de ocupados que los segundos. Así, por regla general, los hogares con mayor número de miembros tienen menos perceptores de ingresos y, consecuentemente, un menor ingreso per cápita. A ello se agrega la ampliación de la brecha salarial entre ocupaciones de alta y de baja productividad (gráfico 3).

En definitiva, los más educados acceden a ocupaciones más productivas y mejor pagadas y suelen casarse con personas que tienen características similares, con lo cual acumulan más de un salario; como tienen pocos hijos, el ingreso per cápita del hogar es más elevado. De modo alternativo, quienes se encuentran en el otro extremo de la distribución tienen poca educación, la que sólo les habilita para obtener puestos de baja productividad y escaso salario, y forman parte de hogares con muchos hijos y menor número de asalariados y, en consecuencia, sólo consiguen ocupaciones de baja productividad y bajos salarios. Estos factores hacen que el ingreso per cápita de estos hogares sea bajo.



Estos factores son difícilmente modificables en el corto e incluso en el mediano plazo, mediante políticas públicas. Pero pueden cambiar, sea por cambios “naturales” (como sucede con el comportamiento reproductivo), sea mediante políticas sociales sostenidas en el tiempo, como educación, lo que puede alterar por ejemplo la educación, transformando la formación, el capital humano, y por tanto amplía el panorama respecto a la ocupación y al salario recibido por ella, y, en el nivel macro, la distribución.

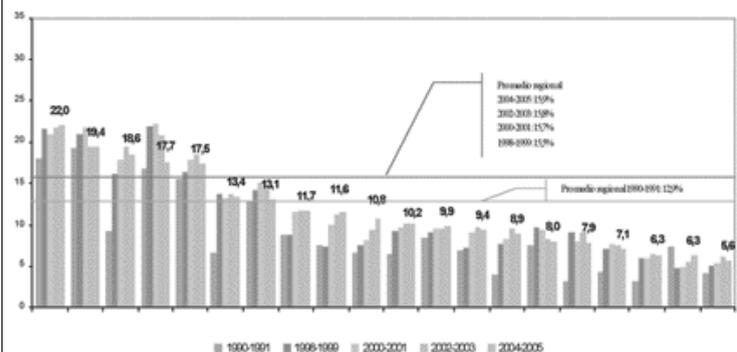
El gasto social

Otro elemento que puede coadyuvar a alterar la distribución del ingreso es el gasto social. Conviene analizar dos aspectos, por un lado lo relacionado con los montos de financiamiento, y por otro el impacto redistributivo del gasto social.

- Financiamiento social

En los años recientes la mayoría de los países de la región han incrementado los recursos que destinan a lo social. Como puede verse en el gráfico 4, si bien existe una gran heterogeneidad entre los países – con extremos en Brasil que destina 22 por ciento del PIB a lo social y El Salvador que sólo gasta en ese rubro el 5,6 por ciento, puede apreciarse que la tendencia, a partir de 1990, es un incremento del gasto social. En los últimos años, empero, es posible apreciar también que en muchos países se tiende a estabilizar e incluso a fluctuar en muchos casos.

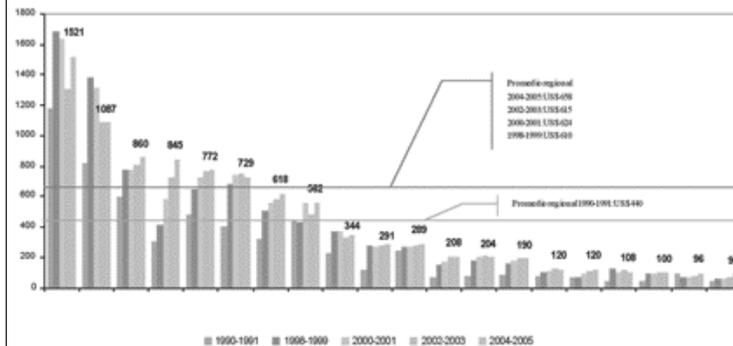
Gráfico 4
América Latina (20 países): gasto social en relación al PIB (1990-2005)



Fuente: CEPAL.

En cuanto al gasto social por habitante, el gráfico 5, muestra también la heterogeneidad entre los países, desde Argentina con US\$ 1520 por persona, a Nicaragua con US\$ 90 (dólares del año 2000 en todos los casos). Lo interesante es apreciar que tomando como base 1990, todos aumentan notablemente los recursos para lo social, con la excepción de Ecuador. También conviene hacer notar que en los últimos bienios la tendencia al aumento constante se ha quebrado en muchos países.

Gráfico 5
América Latina (20 países): gasto social por habitante

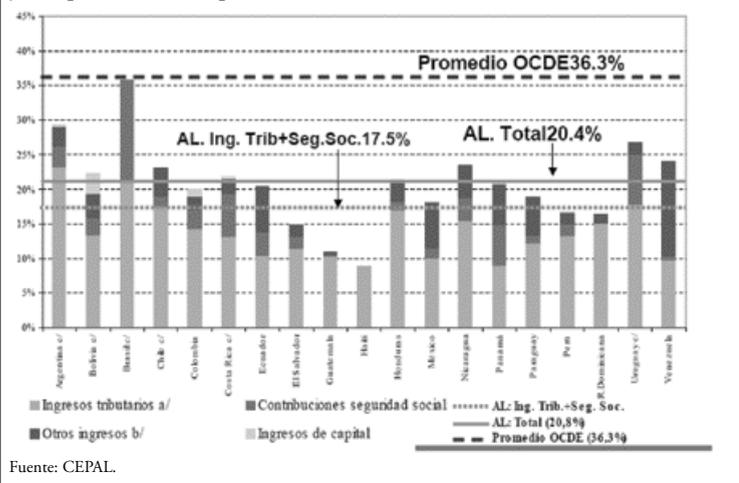


Fuente: CEPAL.

Lo anterior muestra que los países de la región han hecho esfuerzos importantes para incrementar el financiamiento de la política social, pero nada dice respecto a si estos recursos se utilizan de manera eficiente y si los programas que los utilizan generan impacto sobre la población a la que atienden.

Hay propuestas que propician un incremento de la presión tributaria para que el Estado disponga de mayores recursos no sólo para ampliar los sistemas de protección social, sino para cumplir con sus otras funciones. Se postula que los países latinoamericanos deben aproximarse a los ingresos tributarios de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). El gráfico 6 muestra la situación de varios casos nacionales de la región (en las barras) y del promedio latinoamericano en ingresos tributarios y de la seguridad social, por un lado, y los ingresos totales, por otro, respecto al promedio de la OCDE.

Gráfico 6
Ingresos tributarios y de seguridad social en América Latina y comparación con el promedio de la OCDE



Fuente: CEPAL.

Otros, en cambio, sostienen que dicha presión no debiera ser mayor al 15% del PIB, porque los impuestos elevados impulsan el trabajo en negro o informal, lo que disminuye los ingresos del gobierno, y lleva a elevar los tributos a los negocios formales, incrementando el círculo perverso. También se argumenta que la apertura de las economías y la necesidad de crear condiciones para la inversión (externa o interna), enfrentando la competencia de otros países, también hace inconveniente una posible alza de impuestos.

Mientras se zanja disputa respecto a la presión tributaria es importante buscar en los presupuestos, eventuales “yacimientos” de recursos mal

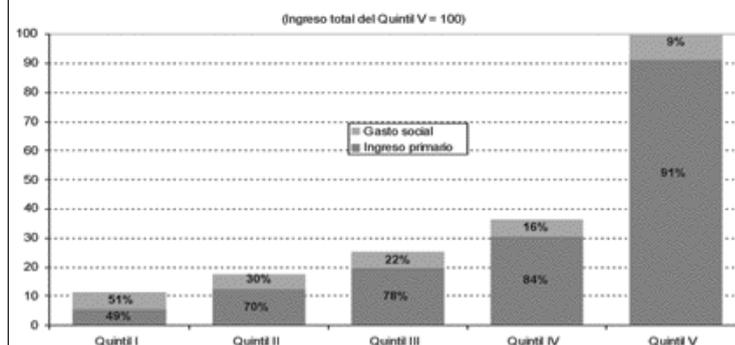
Llama la atención el caso de Brasil: único país que ya alcanzó la meta propuesta de alcanzar un total de ingresos similar al del promedio de la OCDE y sin embargo es el país que, como suele decirse, es el más desigual del mundo. Esto debería constituir un llamado de atención respecto a que el aumento de la presión tributaria y del traspaso de recur-

sos al gobierno no necesariamente se plasma en mejores niveles de bienestar de la

- El efecto redistributivo del gasto social

El gasto social usualmente es concebido como un canal de redistribución del ingreso. Como muestra el gráfico 7, el efecto redistributivo del gasto público social es especialmente importante en el primer quintil de la distribución del ingreso, donde supera al ingreso primario de quienes forman parte de ese agrupamiento. A partir de ese punto el peso de las transferencias en especie y monetarias va disminuyendo, al punto que la proporción que percibe el quinto quintil es menor al décimo de los ingresos totales de dicho grupo. Esto permite decir que el gasto social cumple, en general, con su rol redistributivo.

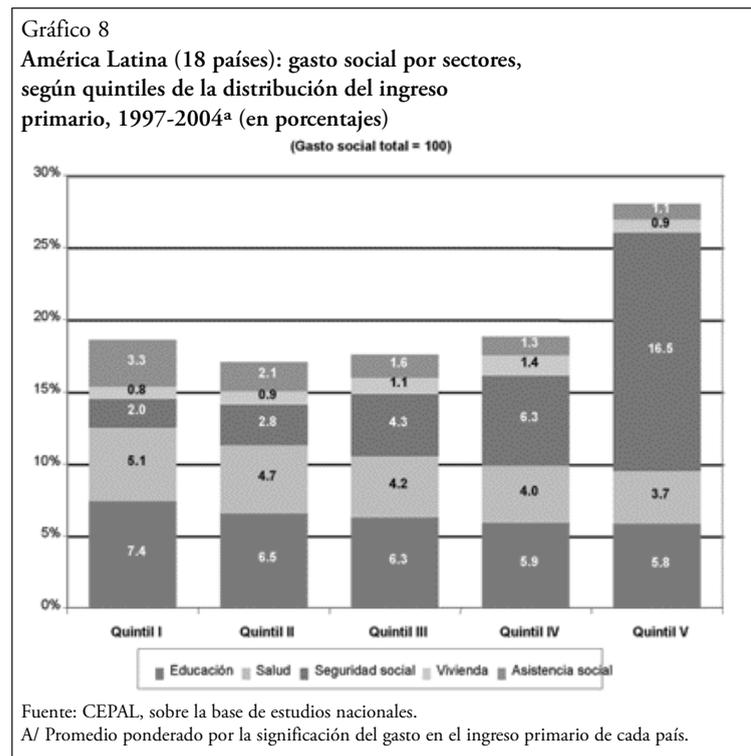
Gráfico 7
Efecto redistributivo del gasto público social, por quintiles de ingreso primario, 1997-2004^a (en porcentajes)



Fuente: CEPAL, sobre la base de estudios nacionales.

a/ Promedio ponderado por la significación del gasto en el ingreso primario de cada país.

Cuando se analiza por sectores se aprecia que la educación, en primer lugar, y luego la salud son los sectores que entregan más recursos al quintil primero, mientras que la seguridad social es notoriamente el que vuelca más recursos para el quintil más rico (Gráfico 8).



Conclusiones

Las interpretaciones en boga sobre las relaciones entre generación de riqueza y distribución, por un lado, y la revisión de los factores determinantes de la desigualdad y del gasto social permiten extraer un conjun-

to de conclusiones relacionados con la brecha distributiva y las políticas sociales.

Si en un país predomina una visión de que son necesarias reformas estructurales que impliquen redistribuciones de activos trascendentales es altamente probable que el gobierno se oriente a dar preferencia a luchas políticas (reformas constitucionales, cambios de la estructura de gobierno, búsqueda de la reelección presidencial, etc.), lo que quemaría la mayoría de las energías políticas en detrimento de la eventual dedicación al esfuerzo de mejorar el diseño y la puesta en práctica de políticas sociales, que exigen una acción persistente durante periodos largos de tiempo.

Si en cambio es posible separar los periodos político-electorales de los dedicados a ejercer la capacidad de gobernar mediante políticas eficientes y eficaces, es fundamental que se aseguren las condiciones económicas, sociales e institucionales para lograr un crecimiento económico sustentable en el largo plazo. En los últimos años, hubo crecimiento económico en el mundo y en la región, lo que redujo de manera importante la tasa de desempleo urbano, y así contribuyó poderosamente a la reducción de la pobreza. Asimismo están aumentando los empleos que exigen mayor dotación de capital humano.

El cierre de la transición demográfica, que se da con la reducción de los nacimientos en los grupos más atrasados de la población, lleva a que en varios países descienda el tamaño de los hogares. Esto, por un lado, aumenta el ingreso per cápita del hogar (los ingresos que obtienen los adultos se dividen entre un menor número de miembros) y, lo que es más importante, facilita que las mujeres puedan incorporarse al mercado laboral. Los hogares con mayor densidad ocupacional (dos o más asalariados) incrementan mucho la probabilidad de salir de la pobreza.

Una parte muy alta de la desigualdad latinoamericana se explica por las diferencias en logros educacionales. Esto tiene aspectos positivos. Implica que el mercado premia a quienes tienen educación, lo que constituye un estímulo para que las familias y las personas se interesen en que sus miembros aprovechen la oferta educacional. Asimismo, la educación es un activo que puede distribuirse sin tener que negárselo o quitárselo a otros. El aumento del capital humano – basado principalmente en la mayor educación – es fundamental para asegurar en el largo plazo la conti-

nuidad del crecimiento económico, sobre bases más modernas y sofisticadas, permitiendo que los países latinoamericanos puedan salir de su tradicional “vocación” primaria.

Lo anterior refleja claramente la importancia de la política social en un proyecto nacional que busque el desarrollo y la equidad. Hoy, empero, los países de la región están dispersos en sus objetivos y atrasados en sus esfuerzos por dotar a su población de lo necesario para salir de la pobreza, insertarse productivamente en el mercado laboral, obtener un ingreso autónomo que les permita satisfacer sus necesidades más apremiantes, y lograr niveles de bienestar. Los sistemas educacionales logran metas cuantitativas, pero están en falta respecto a la mejora de la calidad de la enseñanza, como ejemplifican por ejemplo los pocos países que han participado en la prueba PISA, en la cual se sitúan entre los últimos lugares a nivel mundial.

En ese contexto, es loable pensar que los derechos económicos, sociales y culturales no deben ser meras declaraciones, sino realidades palpables. Sin embargo, centrarse en su exigibilidad y garantía por vía judicial es una manera de eludir lo que hoy por hoy se debe hacer, esto es reconocer que las políticas sociales en vigencia tienen limitaciones importantes, que pueden superarse, dedicando todos los esfuerzos posible a mejorar su diseño, al mismo tiempo que se asegura un uso eficiente de los recursos disponibles y se mide el impacto que ellas obtienen, para aprender de la experiencia, y mejorarlas continuamente.

Enfoques sobre formas alternativas de administración de derechos y personas

Ramiro Viteri Guerrero*

Resumen

La posibilidad de administración de la justicia indígena en el Ecuador, es reconocida por la Constitución Política del Estado vigente. No obstante, como forma de administración de justicia, su presencia es anterior al mandato constitucional.

El artículo hace un paralelismo de ciertos elementos comparables entre la justicia convencional ecuatoriana y lo que se podría conocer y denominar como administración de justicia indígena.

Se hace el análisis comparativo con ciertos elementos característicos de la investigación sobre justicia convencional, para compararla con elementos equiparables de la administración de la justicia indígena. El artículo no pretende adentrarse en la fundamentación conceptual y hasta histórica de cada forma de administrar justicia.

El artículo reconoce muchos aspectos positivos referenciales conceptuales derivados de las formas de administración de justicia indígena, que podrían enriquecer conceptos y la administración misma de la justicia convencional, como por ejemplo, la oralidad en los procesos.

Palabras clave: justicia; indígena; justicia indígena; Constitución; administración de justicia; Ecuador; oralidad.

* Secretario General y Procurador de FLACSO Sede- Ecuador. Es además Profesor en los Programas de Políticas Públicas y Estudios de la Ciudad de FLACSO Sede- Ecuador.

Algunas nociones previas

Algo que la sociedad ecuatoriana y de otros ámbitos en América Latina ha puesto en el debate, es la idea o concepto de la “administración de justicia especializada” para ciertos estamentos, particularmente para los pueblos indígenas.

En el caso ecuatoriano, este planteamiento cobra una mayor referencia a partir de la vigencia de la actual Constitución Política, que rige desde 1998, en donde ya se dedica algún articulado a la validez de la administración de justicia en forma específica por parte de pueblos indígenas y afroecuatorianos.

Esta incorporación parte de algunos reconocimientos, entre ellos, del hecho de que las formas de administración de justicia por parte de estos pueblos era anterior a la formalidad legal objetiva que se ha ido conformando en el país, inclusive antes de que el Ecuador es República.

En efecto, a lo largo de los casi dos siglos de existencia de la República se ha ido configurando la legalidad formal ecuatoriana. Entre tanto, al menos de manera reciente, algo que debió haber sido reconocido antes a nivel constitucional, como los contenidos y formas de administración de justicia indígena, se formaliza en estos últimos tiempos, recién desde 1998 como mecanismo de administración de justicia válida en el Ecuador, por lo menos a nivel de esa categoría legal.

Se puede decir, entonces que la justicia indígena y sus formas de administración preexistieron a la formalidad legal ecuatoriana compuesta de la Constitución Política y el conjunto de leyes existentes en el Ecuador.

Es desde la vigencia de la Constitución de 1998 que se han producido renovados estudios y publicaciones sobre la administración de justicia indígena, a la vez que se han registrado reportajes y crónicas por parte de los medios de comunicación social, acerca de episodios relacionados con ciertas prácticas de aplicación de la justicia indígena en el Ecuador y con cierta particularidad, en la Sierra del país.

Muchas de las noticias y formas de difusión, en la mayoría de casos producidos por fuentes de información ecuatoriana, se han generado sin mayores elaboraciones sobre el contenido o alcances de carácter jurídico de los acontecimientos informados y, más bien, en ocasiones, se han insi-

nuado formas de entender un tanto alarmistas sobre métodos y espacios de aplicación de la justicia indígena, asociados a escenas de castigos corporales, de modo tal, que el común ciudadano no acierta a comprender qué ocurre en torno a eventos de esta naturaleza, llevándose la sensación de que se trata de hechos que lindan con actos de cierta crudeza cuando se captan escenas de castigo a transgresiones.

En este contexto, este artículo pretende comentar cómo la tipología legal a que se hace referencia como concepto de justicia indígena, resulta interesante compararla con la formalidad legal positiva ecuatoriana, que si bien no alcanza a cumplir dos siglos, es sumamente compleja, enmarañada y procedimentalista, en contraste con algunos hallazgos de naturaleza legal y social a la luz de la aplicación de la justicia indígena en el Ecuador, basados en registros e investigaciones.

Cabe aclarar que la comparación, no pretende subordinar conceptos ni categorías de una forma de administrar justicia sobre la otra o viceversa. Es una comparación sobre una base de igualdad en lo que resulta comparable, pues el origen y justificación de una u otra forma de administrar justicia, resulta muy diferente.

Un referente interesante en relación a estos temas representa por ejemplo, el contenido del libro *El derecho a ser: diversidad, identidad y cambio, Etnografía jurídica indígena afroecuatoriana*, publicado por FLACSO cuyos autores son Gina Chávez y Fernando García.

Alguna otra aportación es posible identificar en la publicación “Los pueblos indígenas del Ecuador: derechos y bienestar Informe Alternativo sobre el cumplimiento del Convenio 169 de la OIT”.

La norma constitucional

El Art. 191 de la Constitución Política en vigencia establece que “Las autoridades de los pueblos indígenas ejercerán funciones de justicia, aplicando normas y procedimientos propios para la solución de conflictos internos de conformidad con sus costumbres o derecho consuetudinario, siempre que no sean contrarios a la Constitución y las leyes. La ley hará compatibles aquellas funciones con las del sistema judicial nacional”.

Alcance de la juricidad referente a la justicia indígena

Estudios y comentarios que se han formulado, tanto en los libros citados como en otras publicaciones, permiten algunas apreciaciones interesantes en torno a la administración de justicia de los pueblos indígenas y de los afro descendientes, a la luz, tanto de los mandatos constitucionales que se mencionan, como de la aplicación en sí misma de la justicia, particularmente en territorios o espacios en los que se asientan pueblos con formas de organización social, que posiblemente hasta precedieron a los que, a través de la organicidad civil y legal, se han ido dando en el territorio de la República a lo largo de su existencia.

Estos alcances y conclusiones, no pretenden de ningún modo agotar todos los enfoques que se pueden elaborar alrededor de estos tópicos, pues hay muchos aspectos o perspectivas desde las cuales se puede analizar esta problemática como por el ejemplo la histórica, la etnográfica, la geográfica, la racial, la de género, la social, la sociológica, entre otras.

La aplicación de la justicia indígena es consuetudinaria, en tanto que el derecho normativo republicano es positivo y escrito.

Las recopilaciones de las experiencias de aplicación de lo que podría considerarse como normativa indígena para la aplicación de la justicia, se basa en las costumbres, los valores y las prácticas.

En efecto, en una de las obras citadas anteriormente se reconoce que

“...valores, costumbres y prácticas se encuentran en constante readaptación, la comunidad se enfrenta al desafío de reproducirlos y resignificarlos. Abordan el análisis de su realidad actual, estableciendo una relación constante entre el antes y el ahora. En dicha relación identifican el antes como un estado ideal sin mayores problemas, o con problemas cuya solución requería la intervención de los mayores, padrinos o padres. Hoy los problemas se han incrementado y muchos de ellos ni siquiera encuentran solución” (García, Chávez, 2004:29).

Como se puede apreciar, los elementos con los que los pueblos indígenas aplican procedimientos y conceptos de administración de justicia, se basan en costumbres, valores, prácticas que no necesariamente constan en

textos, leyes, códigos, tratados, reglamentos o instrumentos jurídicos escritos de los que está llena la legislación ecuatoriana.

Ello conlleva notables diferencias entre las aproximaciones formales de una República que oficialmente inicia su existencia en 1830 y que ha ido avanzando en temas legales hasta nuestros días, con un complejo y cambiante esquema jurídico normativo positivo y escrito, frente a lo que se podría considerar, desde la perspectiva de la justicia formal, como la simplificación jurídica con la que los pueblos indígenas entienden la administración de justicia, sin acudir a extensos textos, o procedimientos regulados y llenos de detalles y formulas normativas.

La aplicación de la justicia indígena se concentra alrededor de derechos fundamentales civiles, penales, mercantiles y laborales

Se podría afirmar que la aplicación de la justicia que se evidencia entre los pueblos indígenas, se refiere a los elementos y derechos y obligaciones que permiten la convivencia de las comunidades, o sea de la sociedad, que en gran parte se representa en un entramado familiar.

Así por ejemplo, de las investigaciones que se han efectuado sobre este tópico se aprecia cómo se aplica la justicia a casos de violencia familiar, a las desavenencias y agresiones entre cónyuges, a los derechos de padres sobre hijos y de hijos sobre padres, al abandono, al adulterio, a la separación de las parejas. Esto quizá relacionado con el ámbito más de la esfera que correspondería a la legislación civil en el derecho convencional ecuatoriano; todo ello en un contexto de la mayor practicidad, rapidez y transparencia.¹

También existen formas de administración de la justicia indígena en el caso del hurto, del robo, del homicidio, y en todo aquello que correspondería a la materia penal en el derecho positivo formal del país.

1 Por ejemplo, en el caso del pueblo Kichwa en la Provincia del Pastaza, los casos se sitúan alrededor de problemas familiares, personales, problemas relacionados con la propiedad, problemas de linderos, problemas comunitarios, mala práctica del chamanismo, problemas por el control de recursos naturales.

Igualmente, existen formas de administración de justicia susceptibles de ser identificadas en lo que correspondería al derecho formal ecuatoriano civil y mercantil, como las divisiones de tierras, los derechos de propiedad sobre ella, los rendimientos de la producción y comercialización de productos.

Todas estas formas de administración de justicia normalmente constituyen responsabilidad de toda la comunidad, o de sus líderes y jefes por delegación, quienes están a cargo de aplicar decisiones y, de ser necesario, castigos equivalentes a sentencias conmensurados a las infracciones, pero siempre con el concepto de mantener unidos a sus pueblos y de remontar los conflictos.

En la normativa convencional ecuatoriana, cuántas normas no existen sobre estas materias. Sólo los dos primeros libros del Código Civil del Ecuador, abarcan una extensa cantidad de capítulos, artículos y conceptos que regulan los derechos y obligaciones en materia de familia y de la propiedad. Esos libros, por cierto, no agotan la tratativa del tema que consta en textos jurídicos adicionales como la legislación de menores, por ejemplo.

Nuevamente aparece aquí, la sencillez asociada a la practicidad y sentido directo de la administración de justicia en estas realidades poblacionales dentro del territorio del Ecuador, cuya eficacia y eficiencia, medida a través de los conceptos comparativos que se ensayan en este artículo, ya se la quisiera la administración de justicia convencional formal del país. Por cierto habrá quien sostenga que esto es una simplificación. Habría que puntualizar entonces, que se trata de una reflexión filosófica, no de un enfoque procedimental puro.

Solidaridad, igualdad y sentido comunitario

A diferencia de la conceptualización y procesamiento de la aplicación de la justicia dimanada de la legislación positiva ecuatoriana y de normas adjetivas provenientes de las leyes en una legislación de origen romano y francés, la aplicación de la justicia indígena, se fundamenta en sociedades con menos contrastes, con ejes de relación más horizontales, quizá por-

que la sociedad indígena está integrada con miembros en condiciones mayores de igualdad, con menos diferencias económicas y sociales.

En este contexto, la comunidad está como en una posición de ventaja para llegar a conocer con mayor rapidez que en el caso de la justicia formal, quien o quienes pueden ser los autores de una infracción o inconducta, sea ésta de carácter civil familiar, de carácter penal o de naturaleza comercial.

Ello asegura un nivel más exigente de control social tanto sobre la conducta de los miembros de la comunidad, como sobre los castigos y penas que se imponen a quienes cometen infracciones.

Asimismo, la similitud de la situación socio económico de los miembros de las comunidades indígenas y de las familias, como que facilita las formas de ejecución de decisiones y aplicación de penas, con mayor sentido de justicia, de respeto al individuo y a la comunidad.

En contraste, en el procedimiento judicial ecuatoriano, más allá de las buenas intenciones de la normativa, se aprecia lo engorroso del trámite, lo difícil y costoso del proceso, la mayor capacidad de influencia del poder sea este político o económico. Ello en contraste con elementos de aplicación de la justicia indígena más simples y horizontales, como se ha anotado.

Hay que aclarar no obstante que, en parte, el procedimentalismo y procesalismo, no sólo es defecto de la ley sino de los encargados de la administración de justicia.

Pero lo que quizá resulta más interesante como elemento de contraste, es que el derecho formal positivo y escrito en el Ecuador parece que está orientado al conflicto y no a la solución de las diferencias, aspecto éste que lo diferencia de las formas de administración de justicia indígena, que busca arreglar las diferencias y no empeñarse en el conflicto.

Equidad, conciliación y gratuidad

El derecho positivo ecuatoriano se fundamenta en la aplicación estricta de la norma. Si bien quedan algunos espacios en el ámbito de lo contencioso, para resoluciones en equidad, parecería que en general, la ley ecuatoriana y la administración de justicia se sienten más seguros con la aplica-

ción estricta de la norma. De hecho, tanto en la Constitución Política del Estado, como en el Código Civil y en la Ley de Mediación y Arbitraje del Ecuador, se reconoce la posibilidad de que los pronunciamientos de jueces, tribunales y árbitros se produzcan en equidad, sin embargo en la práctica, la tendencia es más hacia la aplicación del estricto contenido de la norma y disposición.

Ello va de la mano de aquello que ya se ha reflexionado, en el sentido de que la administración de justicia convencional está más orientada a sustentar el conflicto.

De la aplicación o casos que se han producido y estudiado acerca de la justicia indígena, se obtiene que el énfasis de los pronunciamientos son más en equidad.

No existen entonces normas escritas o “debidos procesos” reglados por leyes, reglamentos y otros instrumentos expresados por escrito.

Existe en cambio, el concepto de la justicia, comprendida como lo justo, para los individuos y toda sociedad, expresión que consiste en reconocer lo bueno, reprender lo malo, conciliar y finalmente, emitir pronunciamientos.

El tema de la conciliación en las resoluciones de conflictos aplicando criterios de equidad, se jerarquiza en estas formas de administración de justicia. En efecto, las autoridades que emiten sus resoluciones o las comunidades tienen en mente el que los problemas se superen, que se zanden las diferencias. Pocas veces acuden a pronunciamientos tipo sentencia. Ello se da cuando por ejemplo, se producen casos más graves.

Para tópicos como conflictos familiares, problemas de relaciones entre los miembros de la comunidad o similares, tal parece que la equidad y la conciliación constituyen fórmulas más recomendables.

En cuanto a la gratuidad, se va entendiendo que la administración de justicia indígena, es auténticamente gratuita. No hay regulaciones sobre costos, tarifas, peor aún pagos a abogados y otras formas de actuación jurídica.

Eficacia e impunidad

De los casos y evaluaciones que se extractan de investigaciones realizadas sobre estas materias, se puede apreciar cómo, a partir de las formas organizacionales más horizontales que se aprecian de los entramados familiares y sociales entre los indígenas, las inconductas, el no respeto al derecho ajeno, son materia de conocimiento y decisión más expeditos, a diferencia del cargado esquema que la legislación positiva ecuatoriana impone sobre el individuo y que genera que muchos se abstengan de denunciar, de enjuiciar, de demandar o de ser parte de un proceso contencioso, para evitar costos y riegos en materia de tiempo, trámites y dinero.

En los casos que se presentan como formas de administración de justicia indígena, las decisiones se adoptan de inmediato, con mecanismos más consensuados, sin mayores controversias y sin procedimientos en extremo reglados, lo que arroja un resultado más expedito y directo.

Oralidad, transparencia y expeditibilidad

De conformidad con un trabajo monográfico de Jorge Vásquez, publicado en *Iuris Dicto* de Octubre del 2005, por el Colegio de Jurisprudencia de la Universidad San Francisco de Quito:

Revisando el origen del sistema de juicio oral, diremos que este es muy antiguo y tradicional, lo encontramos en culturas ancestrales, fue utilizado por los pueblos antiguos en forma pública y desarrollado en mejor forma en el medioevo europeo, que se lo aplicó con mayor sistematización y normas procesales. El sistema oral era utilizado ya que pocos tenían el privilegio de saber leer y escribir, pocos eran letrados” (Vásquez 2005: 32).

Es probable y así se podría obtener como apreciación de la cita anterior, que los indígenas sobre los cuales se han recopilado ciertos casos, siendo en gran parte iletrados, han basado la discusión de sus problemas a través de mecanismo de solución oral.

Desde que existen planes de modernización en la administración de justicia formal ecuatoriana, para introducir la oralidad en el procedimien-

to contencioso, como consecuencia de las reformas que en esta materia se introdujeron en las normas constitucionales recogidas en la Constitución de 1998, con resultados parciales de aplicación en las áreas penal y del derecho de menores; resulta llamativo que en las formas de administración de justicia indígena en el Ecuador, la oralidad sea un procedimiento usado mucho antes de que se pensarán tales modernizaciones.

La oralidad exige de la pesada carga de escritos y papeles en los juicios y diferencias, lo que permite el conocimiento directo de las causas, la presentación inmediata de pruebas, la concurrencia de los interesados y hasta de la comunidad entera cuando los casos revisten importancia, lo que además, asegura transparencia.

La justicia indígena y el Estado

De casos que se han observado en la administración de la justicia indígena, los temas menos complejos como rencillas, diferencias entre cónyuges, peleas entre miembros de la comunidad, agravios, etc., son absueltos por la misma con los elementos que se han anotado a lo largo de este artículo.

No obstante, cuando los tópicos pasan a mayores como homicidios, asesinatos y demás, existen formas comportacionales más o menos aceptadas como por ejemplo entregar a los individuos a la justicia llamada ordinaria representada por las instituciones del Estado o Gobierno, o esperar que la justicia formal proveniente de la legislación del país, procese y aplique sanciones a los posibles infractores.

Ello confluye en una especie de complementariedad que se ha venido produciendo entre la legislación formal positiva ecuatoriana y su interrelación con estas formas de aplicación de justicia indígena.

¿Qué hace falta para la plena aplicación de la administración de justicia indígena a base de la Constitución?

El reconocimiento que otorga la Constitución del Estado a las formas de administración de justicia indígena señalada en el Art. 191, no se

puede llevar a cabo por falta de ley según se sostiene en algunas apreciaciones.

En efecto,

“La discusión de la Ley de Ejercicio de los Derechos Colectivos de los Pueblos Indígenas se inició al interior de la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador; CONAIE, a partir de septiembre de 1998 y luego de más de tres años de discusión al interior de los pueblos y nacionalidades y de otras instancias interesados y estudiosas del tema, finalmente el 14 de noviembre del 2001 se presentó oficialmente ante el Congreso nacional, en calidad de proyecto de ley,..” (García 2007: 48).

Sobre la cita anterior, cabe una reflexión: ¿no será que la concepción de la vigencia de la administración de justicia indígena parte de una ley, desnaturalizaría el fondo conceptual del reconocimiento de la administración de la justicia indígena? ¿No será que una ley para la aplicación de la administración de justicia indígena, impone el criterio de que la justicia formal positiva tiene una jerarquía superior?

Los consensos y discusiones son valiosos, pero validar la justicia indígena a través de una ley, pueda ser el fin de lo positivo de lo que podría significar esta experiencia, al menos vista desde la perspectiva de las ventajas o cualidades reflexionadas en este artículo.

Los peligros podrían consistir en que, desde el ordenamiento jurídico formal positivo ecuatoriano, aparte de la Ley, vendrían posibles instrumentos reglamentarios y demás normas accesorias, lo que entrañaría el peligro de ingresar en un esquema de pesado trámite de la administración de justicia formal en el Ecuador.

Algunos elementos de avance en el Ecuador, dentro de las interrelaciones examinadas: la oralidad en los juicios laborales

Ya se comentó en líneas anteriores las ventajas de la oralidad en los juicios y cómo ese mecanismo se ha aplicado siempre en la justicia indígena. Con la incorporación de la oralidad en los procesos de la justicia con-

vencional ecuatoriana, mucho se ha avanzado y de ello existen testimonios interesantes.

Desde que las reformas legales en el Ecuador habilitaron los juicios orales, que es una expresión más expedita de administración de justicia, variadas han sido las percepciones respecto al tema.

Al respecto, de conformidad con una nota de prensa aparecida en el Diario “El Mercurio” de Cuenca, de 30 de noviembre del 2007,

“El Ecuador se ha constituido en un país pionero y vanguardista para todos los países de habla hispana, al introducir en su legislación una Ley que permite que los juicios de trabajo no demoren, garantizando con ello una verdadera administración de justicia, donde la celeridad, la eficiencia y la intermediación, son la base de los procesos, subrayó el Senador y Presidente de la Comisión de Trabajo de México, Lauro Sol Orea, en el marco del Seminario Internacional de Derecho Procesal Laboral”

Continúa la nota expresando,

“Indicó que, luego de escuchar los beneficios que se obtienen bajo la modalidad de la oralidad y como Presidente de la Comisión de Trabajo de México, informará sobre la ley de procedimiento oral en los juicios laborales que se aplica en el Ecuador, para hacer una semejante en su país, a fin de generar una adecuada administración de justicia, no solo en el ámbito laboral, sino en otras materias, buscando que esta técnica se la aplique también en los juicios penales”.

A modo de conclusiones

Poco explorados han sido estos temas, especialmente con miras a proponer un análisis sobre cierto paralelismo entre los espacios de aplicación de la justicia indígena que están amparados por la Constitución Política Vigente, y los de la justicia convencional ecuatoriana.

Este paralelismo no debería nacer de lo conceptual, pues las formas de administración de justicia, tanto indígena como convencional formal ecuatoriana, tienen orígenes y justificativos diferentes.

No obstante, a la luz de la elaboración que sobre esta materia hace la Constitución Política en vigencia, se realiza este análisis de paralelismos para apreciar bondades poco exploradas en los conceptos y formas de administrar justicia de parte de la denominada justicia indígena.

Este paralelismo permite apreciar diferencias conceptuales y procedimentales que podrían enriquecer el debate en torno a estas realidades, más aún cuando el país está entrando nuevamente a discutir temas trascendentales de convivencia social, los cuales, podrían entrar a ser parte de una nueva Constitución Política.

Hay muchas enseñanzas derivadas de las formas y enfoques de aplicación de la justicia indígena en el Ecuador, que es distante de ciertos reportajes o reseñas un poco escandalosas, vendedoras de medios. Sin embargo, este avance de incorporación de estas formas de aplicación de leyes comunitarias y de aplicación de la justicia indígena, reconocidas en la Constitución de 1998, no ha sido comprendida en su real magnitud.

La justicia ecuatoriana convencional, atrapada en una maraña de normas, reglamentos, en procedimientos interminables para los juicios, basados en documentos, papeles, providencias, hace que el común ciudadano se haya vuelto escéptico sobre su rol – el de la administración de la justicia - y hasta sobre su propia institucionalidad.

¿No será el momento propicio para que ejemplos más simples como los que aquí se comentan, puedan servir de espacio de reflexión para avanzar en propuestas que dignifiquen la administración y aplicación de la justicia en el Ecuador, con mecanismos que merezcan la confianza de los ciudadanos y del país entero?

Bibliografía

- Constitución Política del Ecuador, Registro Oficial 1, 11-VIII-98.
 García, Fernando (2007). *Los pueblos indígenas del Ecuador: derechos y bienestar: Informe alternativo sobre el cumplimiento del Convenio 169 de la OIT*. Quito: FLACSO; OXFAM América.
 García Fernando y Chávez, Gina (2004). *El Derecho a ser: diversidad*,

identidad y cambio. Etnografía jurídica indígena y afroecuatoriana. Quito: FLACSO; Petroecuador.

Vásquez, Jorge (2005). “El juicio oral en materia laboral”, en *Juris Dicto*, No. 9. Quito: Abya Yala - Colegio de Jurisprudencia de la Universidad San Francisco de Quito, p. 31-35.

La responsabilidad social del Estado de bienestar.

Los sistemas de pensiones en América Latina

Adela Figueroa Reyes*

Resumen

En los últimos años, la viabilidad de los esquemas de seguridad social y particularmente de las pensiones públicas, han ocupado un lugar importante en la discusión política, y social de varios países del mundo. Las tendencias demográficas, caracterizadas por el aumento en la esperanza de vida y la disminución en la tasa de natalidad, han dado como resultado el envejecimiento de la población mundial, que ha traído múltiples y notables consecuencias en los más diversos aspectos económicos y sociales de los países. Actualmente la población mundial se estima en 6.500 millones de personas; en América Latina el número de población asciende a 551.056 millones de habitantes; se espera que para el 2030 habrá 721.893 millones de personas, y alrededor del 36 por ciento de la población serán personas mayores de 60 años.

Los cambios en la pirámide poblacional han presionado las estructuras funcionales de los esquemas de seguridad social; esta importante creciente de personas mayores, asociada a las múltiples necesidades de la so-

* Estudiante del Doctorado en Ciencias Administrativas en la Universidad Autónoma de Baja California con Maestría en Administración Internacional por la Universidad Iberoamericana Plantel Noroeste, Especialidad en Docencia por la UABC y licenciatura en Administración Pública y Ciencias Políticas por la misma Universidad. La maestra es profesora de Tiempo Completo, con una antigüedad de 16 años en la Universidad Autónoma de Baja California, adscrita a la Facultad de Ciencias Sociales y Políticas y ex Directora de la misma. Las áreas del conocimiento en las que se desarrolla son: la Teoría y los Métodos en las Organizaciones Públicas.

ciudad desprotegida, han creado nuevas presiones para el Estado en materia de gastos sociales, particularmente en materia de pensiones y jubilaciones, provocados, principalmente, por la insuficiencia de las contribuciones de los trabajadores activos para el financiamiento de las pensiones de los jubilados. En este sentido, el objeto del presente trabajo, es realizar un análisis de los sistemas de pensiones en América Latina, así como sus problemas de financiación, a la luz de la responsabilidad social que invariablemente tiene el Estado; finalmente se presentan conclusiones y propuestas

Palabras clave: pensiones, jubilaciones, responsabilidad social, Estado de bienestar.

Introducción

En los últimos años, la viabilidad de los esquemas de seguridad social y particularmente de las pensiones públicas, ha ocupado un lugar importante en la discusión económica, política y social de varios países del mundo. Las tendencias demográficas, caracterizadas por el aumento en la esperanza de vida y la disminución en la tasa de natalidad, han dado como resultado el envejecimiento de la población mundial, especialmente notable en los países en desarrollo, que ha traído múltiples y notables consecuencia en los más diversos aspectos económicos y sociales de los países.

Actualmente (2005), la población mundial se estima en 6 500 millones de personas (Instituto Nacional de Estadísticas, 2007). En América Latina, el número de población asciende a 551.056 millones de habitantes (Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL-, 2005); se estima que para el año 2030 habrá 721.893 millones de personas, y alrededor del 36 por ciento de la población serán personas mayores de 60 años.

Los cambios en la pirámide poblacional han presionado las estructuras funcionales de los esquemas de seguridad social; esta importante crecientemente de las personas mayores, asociada a las múltiples necesidades de la

sociedad desprotegida, ha creado nuevas presiones para el Estado en materia de gastos sociales, particularmente en pensiones y jubilaciones provocados principalmente por la insuficiencia de contribuciones de los trabajadores activos para el financiamiento de las pensiones de los jubilados. En este sentido, el objetivo del presente trabajo es realizar un análisis de los sistemas de pensiones en América Latina, así como sus problemas de financiación, a la luz de la responsabilidad social que invariablemente tiene el Estado, finalmente se presentan conclusiones y propuestas.

El papel del Estado como responsable del desarrollo social

Mucho se ha argumentado en cuál es el papel del Estado como responsable del desarrollo social, la profundización de la crisis del patrón de intervención estatal hacia el espacio nacional, fortalece el florecimiento del ataque ideológico liberal-conservador que imputa al Estado la responsabilidad de los principales males vigentes en las economías del mercado.

Para Pochmann (2004), el papel del Estado ha sufrido grandes transformaciones en los años 1980, condicionada por el concepto de Estado mínimo y por la retórica de la búsqueda de la elevación de la competitividad y la mayor participación de nuevos grupos organizados de la sociedad en el proceso de toma de decisiones gubernamentales.

La readecuación del papel del Estado y la aprobación de las reformas en el sector público en las economías avanzadas ocurrieron en las más variadas formas, en contrapartida de lo que proponían los defensores del Estado mínimo y sin llevar, necesariamente, al desmantelamiento del aparato estatal. Se destacan, por ejemplo, nuevas acciones convergentes para el aumento de la descentralización en las atribuciones de competencias operacionales del Estado, con la introducción de mecanismos de mercado y competencia administrada, a través de la privatización de segmentos estatales de sectores productivos, como tales menciona Tanzi (1999), la liberalización de precios, la estabilización macroeconómica y la privatización, considerando también otros aspectos muy importantes como la rentabilidad, las actividades de desarrollo social financiadas por el Estado así como cumplir eficazmente con sus funciones económicas. Para Pochmann,

(2004), la función del Estado en la economía se realiza a través del sector público en funciones de regulación o jurídico-económica, de asignación de recursos y de distribución de la renta y la riqueza creando el Estado de bienestar.

En los países capitalistas no desarrollados, también se dio el énfasis de la revisión del papel del Estado, pero los procesos de privatización no fueron los mismos. En América Latina, por ejemplo, pocos países ya registraban desde 1980 algunas experiencias de desestatización, como en el caso de Chile y México. Pero fue a partir del Consenso de Washington, al final de los años 1980, cuando las tesis liberales se volvieron hegemónicas en la región y el programa ampliado de privatización del sector productivo estatal y de los servicios públicos ganó gran importancia. La transferencia de parte significativa de los activos del sector público hacia la iniciativa privada siguió, de alguna forma, tres objetivos básicos Pochmann (2004):

- El primer objetivo estuvo asociado a la constitución de un nuevo modelo económico, en que el Estado tuviese un papel residual en la actividad económica. De esa manera, cabría al sector privado ejercer plenamente sus funciones, siendo el chofer de la dinámica económica, conduciendo la inversión al escalón superior.
- El segundo objetivo ganó importancia con el desarrollo del papel del Estado en función de regulación de la competencia privada teniendo aún participación focalizada y reforzada en las áreas sociales, como educación y salud. Así, la reducción del tamaño del Estado en la economía, ocurrió con la realización de reformas administrativa, previsional y tributaria, además de representar una reconfiguración del sector público.
- Finalmente, el tercer objetivo representó parte de una estrategia más general de combate a la inflación. Con el modelo perseguido de estabilización monetaria, estuvo vinculada la constitución de un ancla cambiaria, hubo la imposición de tasas de interés elevadas para atraer el ingreso y la manutención, por el tiempo necesario, de reservas fuertes en monedas, generalmente en dólares norteamericanos, generando

el crecimiento del endeudamiento externo, así como el crecimiento de las deudas del sector público. Por eso se llevó a cabo profusamente la desmovilización del sector productivo estatal y de los servicios públicos, como forma de generar recetas necesarias para abatir el monto del endeudamiento público

Contexto regional

Los aspectos estructurales de la región son fundamentales para analizar las posibilidades de financiación del Estado sobre los sistemas de pensiones y seguridad social en general, en primer lugar las economías del primer mundo, destinan una cantidad importante de recursos al sostenimiento del gasto social dado las posibilidades del PIB per cápita, el cual para América Latina es levemente mayor a 5 000 dólares, lo cual está muy por encima de las regiones de África y Asia, pero cinco veces menor que el de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).

Para la autor Athoff (2005), las características económicas de la región, tienen al menos cuatro efectos en el desarrollo de los nuevos sistemas de protección social: primeramente un efecto que combina la dinámica poblacional, el mercado de trabajo y las finanzas públicas, un segundo efecto que involucra los cambios en las manifestaciones culturales derivadas de las estrategias de supervivencia que han tenido que asumir las familias frente a las situaciones económicas; un tercer efecto que involucra la divergencia de América Latina de las economías más desarrolladas y por último un cuarto efecto, el que involucra la convicción de que la pobreza no prospera en los términos previstos.

El primer efecto que involucra el crecimiento poblacional es originado por la transición demográfica de la población mundial, como consecuencia de la transición demográfica, la población mundial ha observado un proceso de envejecimiento, especialmente notable en los países desarrollados, no escapándose los países en desarrollo, de las múltiples y notables consecuencias en los más diversos aspectos de la vida de las sociedades.

La tendencia demográfica no solamente muestra que la población se hace cada vez más anciana, sino que los ancianos mismos están tendiendo a vivir más tiempo. Las estadísticas demuestran que existe una clara tendencia al envejecimiento de la población y a la disminución de nacimientos, lo cual representa un serio problema para las futuras generaciones de América Latina (AL) (cuadro 1). Si consideramos las estadísticas, para el 2025 se presentará una tendencia negativa de nacimientos y un aumento de adultos mayores, superará considerablemente al de los niños, tal y como sucede actualmente en los países europeos.

Cuadro 1 Tasa de crecimiento anual de la población total de AL por grupos de edad (tasa anual media por cada mil habitantes)											
Grupo de edad 0-14 años				Grupo de edad de 15-59 años				Grupo de edad de 60 años o más			
1950-1957	1975-2000	2000-2025	2025-2050	1950-1957	1975-2000	2000-2025	2025-2050	1950-1957	1975-2000	2000-2025	2025-2050
25	7.1	-25	-47	21.5	23.1	13	-14	25	24.4	32.8	26.3

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

La población de AL si bien es joven en un 50 por ciento, la cual supondría que está dispuesta a trabajar y generar riqueza y por ende contribuir al gasto social, incluyendo las aportaciones a su pensión para la vejez, no es así; existe una clara evidencia del desempleo abierto entre las personas de entre 15 y 64 años de edad, encontrándose en un promedio de 10 por ciento de la Población Económicamente Activa (PEA), aunado a esta situación preocupante y como consecuencia de la falta de oferta de trabajo en América Latina, la estructura del empleo no agrícola ha sufrido transformaciones para las economías de los integrantes de este hemisferio, ya que la población ha ocupado otras actividades en el sector informal de la economía; para 1990, el 43 por ciento de la PEA se encontraba realizando trabajos en la economía informal y el 57 por ciento en la economía formal, particularmente en empresas grandes, medianas y pequeñas privadas y en el sector público; para el 2003 esta estructura del empleo se modificó, ya que el 47 por ciento del PEA se encuentra realizando activi-

dades en el sector informal y el 53 por ciento en el sector formal (Fondo Monetario Internacional –FMI-, 2004) . Lo anterior ligado al aumento considerable del desempleo en un promedio del 10 por ciento para América Latina (CEPAL, 2004), lo cual ya es bastante preocupante para el Estado, si consideramos que es parte de la PEA y no está generando riqueza, ni mucho menos contribuyendo a crear un fondo de pensiones para la vejez, lo cual representa un reto para el Estado en el mediano plazo.

Los cambios en la dinámica demográfica, en el mercado de trabajo y en las finanzas públicas son elementos claves para definir las brechas que existen entre el perfil del Estado benefactor y la realidad que se vive en América Latina.

Los países con altos índices de dependencia y bajos niveles de ingreso por habitante, tienen una demanda de protección social más alta, la que deben satisfacerse en la medida de lo posible, con transferencias públicas o privadas. Por ende, los países más ricos enfrentan en una proporción mucho menor esta situación. Esta realidad en América Latina puede presentarse como una distancia evidente entre las posibilidades reales del Estado de satisfacer los requerimientos en desarrollo social medido por el ingreso per cápita.

En la región de América Latina, particularmente en la última década no se ha observado un crecimiento alto y estable, por el contrario, como informó la CEPAL a la Conferencia Internacional sobre la Financiación y el Desarrollo, la apertura de la región a los mercados internacionales acrecentó la vulnerabilidad externa y se tradujo en un crecimiento inestable, originando más pobreza y vulnerabilidad en las familias, paliando esta situación, en parte, el significativo movimiento de las remesas causados por los movimientos migratorios (Organización de las Naciones Unidas –ONU-, 2005).

Los sistemas de pensiones en América Latina

Los sistemas de pensiones tienen como propósito fundamental proteger el ingreso de los trabajadores y sus familias ante los riesgos de invalidez, cesantía en edad avanzada, vejez y fallecimiento. Holzamn (2005) menciona que el objetivo de un sistema de pensiones debería ser adecuado, financia-

ble, sostenible y robusto, asimismo que busque implementar esquemas que mejoren el bienestar, de una forma apropiada para un país específico.

Adecuado en cuanto provee beneficios a toda la población, los cuales son suficientes para evitar la pobreza en la vejez; es financiable en la medida que se encuentra dentro de la capacidad de los individuos y de la sociedad, cuidando que no desplace otras necesidades sociales y económicos, cuidando que no tenga consecuencias fiscales; es sostenible aquel sistema que es financiable y sólido y que bajo supuestos razonables se pueda predecir que se mantendrá así; y finalmente es robusto, el sistema que pueda soportar *shocks* importantes, incluyendo aquellos de la volatilidad económica, demográfica y política.

Si consideramos los aspectos antes mocionados, es comprensible el reconocer por que en América Latina y en otras naciones de Europa se han impulsado reformas estructurales al sistema pensionario, caracterizadas por la transición hacia sistemas de cuentas individuales, en donde los dineros son depositados a cuenta del trabajador y administrados por agentes especializados de carácter privado.

Como se muestra en el Cuadro 2, se enumeran algunas instituciones pertenecientes o relacionadas al Centro Interamericano de Seguridad Social de algunos países de América Latina que prestan servicios de seguridad social y los tipos de prestaciones que otorgan: vejez, invalidez y muerte, enfermedades y maternidad, riesgo de trabajo, desempleo, asignaciones familiares y asistencia social.

En especial se hará reflexión al sistema de pensiones en el continente americano en donde las pensiones están ligadas al retiro; en la mayoría de los países seleccionados se da el hecho de que los trabajadores de más edad deben retirarse del mercado laboral para poder cobrar su pensión (18 que sí lo hacen contra 9 que no, es decir el 66 por ciento), tal como se muestra en la columna 1. Por otro lado, en la columna 2 se muestra si existen en el país incentivos económicos para retirarse: como se puede apreciar en la mayoría de ellos si los hay y este retiro debe darse generalmente a los 60 años, tal como se indica en la columna 3.

Esto es, los esquemas de seguridad social, introducen distorsiones que reducen la disponibilidad de un trabajador de aceptar un trabajo después de cierta edad.

Las pensiones están ligadas a salarios devengados con anterioridad, como se muestra en la columna 4 en el cuadro 2, indica si las pensiones están relacionadas con los salarios que el trabajador devengó cuando estaban activos en el mercado laboral. La generalidad de los países de América Latina, toma en cuenta el salario que los trabajadores devengan como referencia para cotizar sus futuras pensiones.

Asimismo las pensiones están ligadas al historial laboral de cada trabajador, los cuales deben cotizar antes de poder cobrar sus pensiones al retirarse del mercado laboral. Esto es en la totalidad de los países, según se muestra en la columna 5.

Cuadro 2 Instituciones de seguridad social y beneficios que se otorgan en América Latina							
País/Institución	Vejez, invalidez y muerte	Enfermedades y Maternidad	Riesgos de Trabajo	Desempleos	Asignaciones familiares	Asistencia social	Universalidad
Honduras							
Instituto Hondureño de Seguridad Social	x	x	x				
Instituto de Previsión Social del Profesional del Derecho	x	x	x				
Instituto Nacional de jubilación y pensiones de los empleados y funcionarios del Poder Ejecutivo	x						
Instituto Nacional de Previsión del Magisterio	x	x					
México							
Instituto Mexicano del Seguro Social	x	x	x	x	x		
Instituto de Seguridad Social para las Fuerzas Armadas Mexicanas	x	x	x		x		
Instituto de Seguridad Social para los trabajadores al servicio del Estado	x	x	x		x		
Sistema Nacional para el Desarrollo Integral de la Familia					x		
Sistema de Ahorro para el retiro	x						
Secretaría de Desarrollo Social					x		
Fuente: Comisión de estadísticas de la CEPAL, 2005							

Las pensiones son financiadas por medio de impuesto al salario; en casi la totalidad de los países se da el hecho de que existen impuestos al salario, con los cuales se financian las pensiones. En la mayoría los patrones y trabajadores comparten el pago, mientras que en otros sólo el patrón o el empleado pagan el impuesto. Se muestra el porcentaje de impuesto que cada uno de ellos paga sobre el salario. La letra A en las columnas de las aportaciones indica que la cotización no es un porcentaje sobre el salario, sino una cierta cantidad dependiendo del nivel del ingreso percibido.

Los sistemas de seguridad social y de pensiones particularmente en América Latina (cuadro 3), en cuanto a su marco legal son tan variados, sobresalen en la columna 1, Brasil que surge su primera ley en 1923 y Cuba en 1921, contra el país de Belice con su primera ley en 1979; en relación a su cobertura comprende empleados (E), sector servicios (S), industria, gobierno sector público (SP), el sector minero, empleados que cotizan de forma voluntaria (auto empleados) y sector agrícola entre otros; en 9 de 13 países se fomenta el retiro para poder obtener la pensión, por lo que existen incentivos para ello (columna 3 y 4); la edad promedio de retiro es a los 60 años, sobresaliendo la edad de retiro en Bolivia de 55 años en hombres y 50 años en mujeres, junto con la de Argentina y Colombia de 55 años para el retiro de mujeres (columna 6); todos los sistemas de pensiones están relacionados con los salarios devengados en el pasado y con años de cotización (columnas 7 y 8); la mayoría de los sistemas son financiados tanto por los patrones como por los trabajadores, exceptuando el de Cuba, un aspecto que es necesario resaltar de la columna 9, es el bajo porcentaje que aportan tanto trabajadores como patrones, siendo el porcentaje de Argentina el más alto de América Latina en cuanto a contribuciones de patrones y trabajadores, y el más bajo el de Honduras con apenas el 1 por ciento del salario, lo cual representa un porcentaje muy bajo si consideramos los bajos salarios que se presentan en la región; en general, estos porcentajes no garantizan una pensión digna para la vejez de millones de latinoamericanos.

Cuadro 3
Programas de Seguridad Social en América Latina

Pais	Ley Primera	Cobertura	(1) ¿es necesario retirarse?	(2) ¿existen incentivos económicos al retiro?	(3) ¿cuál es la edad mínima de retiro?	(4) ¿las pensiones están relacionadas con los salarios devengados en el pasado?	(5) ¿están las pensiones relacionadas con el trabajo previo? ¿cuantos años?	(6) ¿están financiados por salarios?	% trabajadores	% patron
Argentina	44	E,S	N	S	60 (H) 55 (M)	S	3	S	11	16
Belice	46	E,S			60	S	S	S		
Bolivia	79	E,S			60	S	S	S	10	2
Brasil	49	E, Industria Comercio Minería Gobierno			55 (H) 50(M)	S	S	S	9-11	20
Chile	23	E, Industria & Comercio			65 (H)	S	S	S		
Colombia	34	S (sp), P			60 (M)	S				
	24	E (vol) s	S		65 (H)	C	S	S	10	
	46	E, Industria & Comercio	N	S	60 (H)	S	S	S	3.3	10.12

Fuente: Comisión de estadísticas de la CEPAL 2005

Dada la importancia que adquiere el trabajo asalariado formal en la expansión de las pensiones en América Latina, la cual es variada en cada país, el porcentaje de adultos mayores que declaran disponer de ingresos de jubilación varía significativamente entre este grupo de países (cuadro 4). El cuadro representa sólo a los países miembros de la Asociación de Organismos de Supervisión de Fondos de Pensión (AIOS), agrupa los trabajadores que se encuentran cotizando en los fondos de pensiones de cuentas individuales, marginando aquellos que cotizan en otros sistemas de seguridad social; para el año 2006 agrupa un total de 71 128 936 trabajadores.

Cuadro 4 Afiliados al fondo de pensiones individuales. Solo los países miembros al Asociación de Organismos de Supervisión de Fondos de Pensión (AIOS)				
País	30/06/03	30/06/04	30/06/05	30/06/06
Argentina	9.274.913	9.711.577	10.316.703	10.958.574
Bolivia	809.179	854.989	906.076	952.449
Chile	6.883.566	7.046.146	7.282.776	7.526.696
Colombia	4.965.697	5.453.273	6.051.610	6.701.261
Costa Rica	1.103.929	1.270.189	1.293.408	1.506.719
El Salvador	1.034.361	1.124.002	1.223.343	1.368.840
México	30.381.477	32.321.677	34.213.150	36.284.649
Perú	3.100.028	3.290.647	3.516.932	3.775.230
R. Dominicana	747.298	920.371	1.179.590	1.351.593
Uruguay	625.862	646.563	672.080	702.925
Total	58.926.310	62.639.434	66.655.668	71.128.936

Fuente: Boletín Estadístico No. 15 de la AIOS, 2006

La realidad para los trabajadores asalariados en América Latina es poco prometedora, si consideramos los salarios promedio, se puede mencionar que es muy por debajo de los salarios de los países desarrollados, sobre todo los europeos; el país con el salario más bajo es Bolivia con apenas 316 dólares, contra el país de Chile de 671 dólares; en este sentido, resultan

insuficientes los montos de ahorro por trabajador para garantizar una pensión que pueda solventar sus necesidades en la edad adulta, sobresaliendo República Dominicana con un porcentaje nulo de aportaciones para la vejez y Uruguay con solo un 6 por ciento de aportaciones para la vejez, contrastando con Chile 65.9 por ciento y México con 64.1 por ciento, los cuales alcanzan los porcentajes más altos (AIOS, 2006).

En relación a la rentabilidad bruta anual de los fondos de pensiones de los trabajadores de América Latina, se puede mencionar que ésta ha disminuido en los últimos doce meses. Existe una controversia en los países integrantes de América Latina, pues se considera que son muy altas las utilidades recibidas por quienes administran estos fondos, y muy poco el porcentaje que se le entrega al trabajador, aunado al porcentaje que cada trabajador tiene que aportar por el manejo de sus fondos; lo cual va en detrimento de los fondos de cada empleado. Resulta sorprendente como en este sentido, el país de Chile es uno de los cuales, en términos absolutos, presenta una disminución en la rentabilidad de los últimos doce meses de 2.7 por ciento; en cambio, Perú muestra los más altas tasas de rentabilidad con un 19.8 por ciento (Ver cuadro 5).

Cuadro 5 Rentabilidad bruta sin considerar las comisiones que cobran las administradoras				
País	Rentabilidad anual (en %)			
	Nominal histórica	Real histórica	Nominal últimos 12 meses	Real últimos 12 meses
Argentina	14,9	9,2	20,6	8,7
Bolivia	14,2	9,1	7,6	4,0
Chile #	22,6	10,0	6,6	2,7
Colombia	17,7	5,9	9,7	5,6
Costa Rica	18,5	6,5	19,8	6,5
El Salvador	12,1	8,6	4,2	-0,5
México	15,6	7,5	9,1	5,7
Perú &	13,5	8,4	21,9	19,8
R. Dominicana	19,1	-1,0	13,3	2,7
Uruguay	22,4	11,6	13,5	7,4

Fuente: Boletín Estadístico No. 15 de la AIOS, 2006

Conclusiones

Se ha llegado a pensar que el sistema de seguridad social es una amenaza para la competitividad y el empleo, pero por otra parte se ha revalorado los retos del sistema de seguridad social, tales como la universalidad de los servicios, la protección contra la pobreza para los cotizantes durante y después de la vida laboral activa y la creación de un ambiente para el desarrollo de provisiones voluntarias de retiro.

La financiación de un sistema de seguridad social oscila entre extremos: el sistema de reparto y el de cuentas individuales. En el primero se establecen el monto de las cotizaciones individuales, y de las contribuciones de los patrones, en el segundo el trabajador es obligado por ley a contribuir a un fondo propio, ese capital más sus intereses financian su pensión.

El sistema de reparto tiene el problema de nacer con un déficit implícito, pues las contribuciones de las primeras generaciones de trabajadores que recibieron pensiones fueron menores a las prestaciones o beneficios que recibieron; en un sistema maduro de reparto, el rendimiento de los fondos aportados es igual a la tasa de crecimiento de la población más la tasa de crecimiento de la productividad de los trabajadores. Ante una tasa declinante tanto de población como de productividad, no son de sorprender las crisis observadas en este tipo de esquemas de financiación, tendiendo las reformas de este esquema a un sistema de cuentas individuales.

Es fundamental, rescatar el papel del Estado en la regulación de los fondos de pensiones y jubilaciones, si el Estado no regula estos sistemas por esquemas más justos y solidarios, estará eliminando su responsabilidad solidaria por el principio de equidad. En este sentido se dejaría de apoyar a los más pobres y ancianos (principio solidario) por el principio de equidad (sólo quienes aporten fondos tendrán apoyo); esto implica que el Estado no puede deslindarse de brindar ayuda a los que menos tienen, pero sin el apoyo de los fondos de las cuentas individuales de los trabajadores para solventar los gastos que se le presentan, esto resulta sumamente complejo.

El papel del Estado en su responsabilidad de brindar un Estado de bienestar, es tarea de suyo difícil, es necesario continuar con las reformas estructurales a los fondos de pensiones y jubilaciones que los organismos in-

ternacionales han recomendado a los países latinoamericanos; esta situación se vuelve más compleja en la medida que es necesario vigilar las finanzas públicas de cada país, combinándolo con la generación de un ahorro financiero adicional para el desarrollo de mercado de capitales y contribuir al aumento de la competitividad; combinado con el ahorro provi-sional de cada trabajador.

Por lo que continuando con las recomendaciones que Uthoff (2005) menciona, es necesario realizar algunos cambios en los sistemas de los países latinoamericanos: una defensa para la capacidad del crecimiento e inversión en el contexto de una economía de equilibrio nominal y real; un modelo de pensiones y jubilaciones que se adapte al crecimiento de la población, dinámica de trabajo y las finanzas públicas de cada país; una estrategia de la base productiva de la población trabajadora mediante la capacitación y educación, así como fomentar el desarrollo productivo y empleo, aprovechando las potencialidades y nichos de cada país, estimulando la investigación y el desarrollo; una estrategia que incluya tanto mecanismos de ahorro solidario para financiar prestaciones mínimas, fomentando el principio solidario y de equidad; por último se propone una democracia participativa, mediante la participación ciudadana en las decisiones fundamentales que debe adoptar la sociedad.

La rapidez con la que envejece la población, el efecto sobre el empleo que ha tenido permanente el aparato productivo y las nuevas condiciones de competitividad, así como las diversas formas que la sociedad adopta para sobrevivir en estas condiciones, hacen de la protección social en materia de pensiones y jubilaciones un desafío prioritario, cuya solución no puede sino adaptarse constantemente a las características de cada situación particular.

Bibliografía

- Asociación Internacional de Organismos Supervisores de Fondos de Pensiones (2006). Boletín estadístico No. 15, pp.9-29.
- Banco Mundial (2005). Una perspectiva Internacional de los sistemas de pensiones y sus reformas. Soporte del ingreso en la vejez en el siglo XXI (Robert Holzmann, R Hinz).
- Centro Interamericano de Seguridad Social (2006). El papel de la actuaría en la definición de políticas para el cumplimiento de la responsabilidad social de pensiones. México. <http://www.cies.org.mx/> junio 15 de 2007.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. <http://www.eclac.org/> marzo 30 de 2007.
- Comisión Nacional de ahorro para el retiro (México) (2006). Análisis del efecto sobre las pensiones de los trabajadores derivados de las reformas 1997-2005 (Oscar Roldan, E. Domínguez).
- Fondo Monetario Internacional (2005). El contexto mundial y las perspectivas regionales de América Latina y el Caribe, <http://www.imf.org/external/ns/search.aspx> . Marzo 28 de 2007.
- Instituto Nacional de Estadísticas (España) (2007). www.ine.es/inebme . Julio 3 de 2007.
- Organización de las Naciones Unidas (2006). CEPAL (2006). Brechas del Estado de bienestar y reformas a los sistemas de pensiones en América Latina (Andras, Uthoff)
- Organización de las Naciones Unidas (2006). Estadísticas. www.un.org/spanish/ Marzo 20 de 2007.
- Pochmann, Marcio (2004). “La década de los mitos. La ocupación a partir de la reformulación del papel del Estado”. <http://vinculando.org/brasil/trabalho/pochmann1.html>. julio 21 de 2007.
- Vito, Tanzi (1999). “La transición y la transformación del papel del Estado”. *Finanzas & Desarrollo*. Volumen 32, No. 2, p.20-23.

Situación del sistema de pensiones en el Ecuador, la perspectiva de la Superintendencia de Bancos y Seguros

Carmen Corral de Solines¹

Resumen

La Constitución Política de la República del Ecuador contiene disposiciones claras acerca de una seguridad social universal y solidaria, con un sistema de pensiones financiado en el largo plazo y administrado técnicamente. Contiene así mismo disposiciones transitorias graves y perentorias para que el IESS se transforme y se realice en él una reforma profunda. Estas disposiciones nunca se cumplieron.

La Ley de seguridad social se expidió el 30 de noviembre de 2001 y contemplaba importantes reformas. Sin embargo, esta Ley sufrió un revés, ya que a los seis meses de su vigencia, algunos artículos y disposiciones transitorias fueron declarados inconstitucionales, dejando a la Ley en un limbo jurídico por alrededor de tres años.

Se analiza qué sistema de pensiones está vigente, frente a la realidad de la Ley de seguridad social. Se presenta en el trabajo la situación de los fondos de pensiones vigentes en el país y sus características actuales.

Se evidencia en el presente trabajo, las múltiples falencias del IESS encontradas por la Superintendencia de Bancos y Seguros en sus auditorías *in situ*. Así mismo se presenta el déficit actuarial aproximado de las instituciones de seguridad social, junto con los montos de sus inversiones.

1 Doctora en Jurisprudencia, consultora

Se concluye la inminente necesidad de realizar una reforma profunda al Sistema nacional de seguridad social, siendo que la Asamblea Nacional Constituyente tiene la oportunidad histórica para hacerlo.

Palabras clave: Sistema Nacional de Seguridad Social (SNSS); Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS); Superintendencia de Bancos y Seguros; Sistema de pensiones; Sistema mixto de pensiones; Ley de seguridad social ecuatoriana; Fondos complementarios previsionales.

Introducción

El presente trabajo pretende ilustrar el estado actual del Sistema de pensiones en el Ecuador. En primer lugar es necesario describir el entorno y la evolución de la situación legal general alrededor del tema. Posteriormente, se realizará un análisis del Sistema de pensiones vigente. Se hace referencia también a alguna regulación específica en materia de pensiones que ha emitido el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, para luego hacer referencia a la situación financiero-actuarial de los fondos de pensiones. Se describen, así mismo, algunos hallazgos encontrados por la Superintendencia de Bancos y Seguros en las auditorías realizadas como parte de su control, para finalmente plantear conclusiones y reformas urgentes al Sistema de pensiones ecuatoriano.

Entorno y evolución legal marco constitucional²

La Constitución Política de la República de 1998 tiene un capítulo específico dedicado a la Seguridad Social. Entre sus principales disposiciones, encontramos:

Art. 56.- Se establece el sistema nacional de seguridad social. La seguridad social se regirá por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universa-

² Constitución Política de la República del Ecuador, 1998.

lidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad y suficiencia, para la atención de las necesidades individuales y colectivas, en procura del bien común.

Art. 57.- El seguro general obligatorio cubrirá las contingencias de enfermedad, maternidad, riesgos del trabajo, cesantía, vejez, invalidez, discapacidad y muerte. La protección del seguro general obligatorio se extenderá progresivamente a toda la población urbana y rural, con relación de dependencia laboral o sin ella, conforme lo permitan las condiciones generales del sistema. El seguro general obligatorio será derecho irrenunciable e imprescriptible de los trabajadores y sus familias.

Art. 59.- Los aportes y contribuciones del Estado para el seguro general obligatorio deberán constar anualmente en el presupuesto general del Estado, y serán transferidos oportuna y obligatoriamente a través del Banco Central del Ecuador...

No podrá crearse ninguna prestación ni mejorar las existentes a cargo del seguro general obligatorio, si no se encontraren debidamente financiadas, según estudios actuariales...

...Las pensiones por jubilación deberán ajustarse anualmente, según las disponibilidades del fondo respectivo el cual se capitalizará para garantizar una pensión acorde con las necesidades básicas de sustentación y costo de vida.

Disposiciones Transitorias

Segunda.- El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, de manera inmediata y urgente, iniciará un profundo proceso de transformación para racionalizar su estructura, modernizar su gestión, aplicar la descentralización y desconcentración, recuperar su equilibrio financiero, optimizar la recaudación y el cobro de la cartera vencida; complementar la capacidad instalada en salud para la cobertura universal, superar los problemas de organización, de gestión, de financiamiento y de cobertura, para que cumpla con los principios de la seguridad social y entregue prestaciones y servicios de calidad, en forma oportuna y eficiente.

Para el efecto, intervendrá al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, una comisión integrada en forma tripartita por un representante de los asegurados, uno de los empleadores y uno de la Función Ejecutiva, designados todos hasta el 31 de agosto de 1998 por el Presidente de la República que se posesionará el mismo año. El consejo superior cesará inmediatamente en sus funciones, que asumirá la comisión interventora, la que nombrará de fuera de su seno al director y al presidente de la comisión de apelaciones; dispondrá la realización de los correspondientes estudios actuariales y, por medio de compañías auditoras independientes de prestigio internacio-

nal, la actualización de los balances y estados financieros, y la auditoría económica y administrativa del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

En el plazo de seis meses contados a partir de su integración, la comisión interventora presentará a la Comisión de Legislación y Codificación del Congreso Nacional, un proyecto de reforma a la ley de seguridad social y otras leyes para la modernización y reorganización del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Entregará al Presidente de la República un plan integral de reforma del mismo Instituto e iniciará su ejecución inmediatamente.

La comisión interventora, dentro de los proyectos de ley que presentará al Congreso Nacional y luego de efectuar los estudios pertinentes, recomendará la remuneración sobre la cual se calcularán los aportes al seguro general obligatorio y sus porcentajes, y presentará también una propuesta para la reforma o supresión de las jubilaciones especiales.

La comisión interventora cesará en sus funciones en el momento en que, de conformidad con la ley, se posesionen los nuevos directivos, quienes continuarán el proceso de reestructuración del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

Los proyectos presentados por la comisión interventora al Congreso Nacional tendrán el trámite especial establecido a través de la Comisión de Legislación y Codificación.

Tercera.- El gobierno nacional cancelará la deuda que mantiene con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, por el financiamiento del cuarenta por ciento de las pensiones y por otras obligaciones, con sus respectivos intereses, en dividendos iguales pagaderos anual y sucesivamente, en el plazo de diez años a partir de 1999, siempre que se haya iniciado el proceso de su reestructuración. Estos dividendos deberán constar en el Presupuesto General del Estado y no podrán destinarse a gastos corrientes ni operativos.

El cuarenta por ciento adeudado por el financiamiento de las pensiones se destinará al fondo de pensiones, y lo adeudado por otras obligaciones financiará las prestaciones a que corresponda.

Cuarta.- Los fondos de las aportaciones realizadas para las distintas prestaciones se mantendrán en forma separada y no se utilizarán en prestaciones diferentes de aquellas para los que fueron creados. Uno de estos fondos lo constituirá el del seguro social campesino.

Los fondos de invalidez, vejez, muerte, riesgos del trabajo y cesantía se administrarán y mantendrán separadamente del patrimonio del Instituto de Seguridad Social.

Cabe recalcar que en el marco constitucional vigente se pone énfasis en un manejo técnico de la Seguridad Social, en donde la administración del Sistema de pensiones debe ser basada en estudios actuariales actualizados.

Es importante mencionar que de los diferentes mandatos constitucionales señalados en las disposiciones transitorias, tendientes a que en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social se de una transformación y una modernización profunda, ninguno de ellos se han cumplido.

Expedición de la Ley de seguridad social

Sobre la base del mandato Constitucional la Comisión Interventora, nombrada por el Presidente de la República, con asesoría de consultores uruguayos y panameños, y luego del estudio de la realidad ecuatoriana, diseñaron un proyecto de Ley con importantes reformas.

Finalmente, luego de casi un año en el Congreso Nacional, el 30 de noviembre de 2001 en el Suplemento del Registro Oficial 465, se publicó la nueva Ley de seguridad social (LSS)³ cuyo origen fue el proyecto presentado por la mencionada Comisión.

La Ley aprobada por el Congreso pretendía dar solución a los problemas estructurales que aquejaban al sistema de reparto y al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, sin embargo, en el Congreso Nacional, el proyecto de ley sufrió muchas reformas y añadidas que hicieron que la Ley se expida con un sinnúmero de fallas y contradicciones.

La Ley planteó como principal reforma un sistema mixto de pensiones con viabilidad financiera en el largo plazo (Artículos 164, 173 LSS). Esta reforma se introdujo principalmente porque la base poblacional que sustentaba el sistema de reparto ya era insuficiente en esa fecha, y lo es más en la actualidad.

Otras reformas importantes fueron que el sistema mixto daba alivio fiscal al Estado ya que éste último ya no debía aportar el 40 por ciento de las pensiones de los afiliados de este sistema (Art. 237 LSS). El déficit actuarial disminuía significativamente al implementar la reforma.

3 Ley de seguridad social, No. 2001-55, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 465 el 30 de noviembre de 2001 (LSS)

El sistema mixto intentaba mejorar las pensiones, incluyendo un tramo de solidaridad intergeneracional para la que también aportaba el afiliado (Art. 174 LSS). La reforma en pensiones introdujo la opción de que el afiliado podía guardar su fondo de reserva para que sume a su cuenta individual y así mejorar la pensión, al final de su vida laboral (Art. 275 LSS, fue reformado por Ley 2005-006). Se introducía administración privada, a cargo de una entidad depositaria del ahorro previsional (EDAP), únicamente para porción de la cuenta individual (Art. 255 LSS).

La implementación del sistema mixto permitía además incrementar la cobertura del seguro de salud a los cónyuges e hijos de los afiliados hasta los seis años (Art. 117 LSS). Esto ocurría porque el porcentaje que antes se aportaba para la prestación de cesantía (3 por ciento), iba al seguro de salud, y cesantía se prestaba con una póliza de seguro colectivo que compraba la entidad depositaria del ahorro previsional con el rendimiento generado por los fondos de reserva que no se podían devolver, sino hasta el final de la vida laboral del trabajador o si quedaba cesante (Arts. 274, 276 LSS).

Otras reformas positivas que contempló la Ley de seguridad social y que son importantes de mencionar fueron: la separación patrimonial de los seguros (Art. 49 LSS), se introdujo una significativa reforma en el Sistema de salud (Art. 102 LSS). Por otro lado se establece el Sistema Nacional de Seguridad Social (SNSS), así como que se encarga el control del SNSS a la Superintendencia de Bancos y Seguros, organismo técnico especializado de control de los procesos de aseguramiento (Arts. 18, 306, 308 LSS).

Sistema Nacional
de Seguridad Social

1. IESS
2. ISSFA
3. ISSPOL (SCPN)
4. Fondos complementarios Previsionales
5. Unidades Médicas Prestadoras de Salud

El Sistema Nacional de Seguridad Social se lo introduce por primera vez en el artículo 56 de la Constitución Política de 1998, y se lo define en el artículo 304 de la Ley de seguridad social, sin embargo, no es sino hasta

que la Superintendencia de Bancos y Seguros asume el control, que el mismo se consolida como tal, ya que antes de eso las distintas entidades no tenían vinculación alguna como parte de un sistema. El organismo de control al emitir normativa general para todos, parámetros y políticas de control generalizadas, va consolidando poco a poco dicho sistema.

¿Que pasó con la Ley de seguridad social? Declaratoria de inconstitucionalidad

La reforma que tomó diez años en concretarse, se diluyó a los seis meses de vigencia de la Ley. El Tribunal Constitucional el 8 mayo de 2002 mediante resolución No. 052-2001-RA declaró la inconstitucionalidad de seis artículos y dos Disposiciones Transitorias de la Ley⁴.

Se interpuso un amparo a la publicación de dicho fallo en el Registro Oficial, el mismo que fue rechazado. Sin embargo, no es sino hasta principios del año 2005 que se ordenó su publicación. Por esta razón, existió un limbo jurídico por alrededor de tres años que creó incertidumbre e inseguridad jurídica alrededor de este cuerpo normativo y su aplicabilidad.

En lo medular la declaratoria de inconstitucionalidad afecta principalmente al Sistema de pensiones, y particularmente al Sistema mixto.

A continuación se presentan los principales artículos que en su totalidad o parcialmente fueron declarados inconstitucionales y las consecuencias que cada uno de ellos trajo consigo al resto de la Ley.

Artículo 167: La capitalización del ahorro individual obligatorio estará a cargo de la Comisión Técnica de Inversiones, (*a través de la empresa adjudicataria administradora del fondo previsional*), que tendrá a su cargo la entrega de las prestaciones de invalidez, vejez y muerte, que este régimen concede, de acuerdo con esta Ley (la frase subrayada fue declarada inconstitucional).

Consecuencias: El fallo no cuestiona a las entidades administradoras de recursos como tales, sino cuestiona la facultad de éstas últimas de en-

⁴ Registro Oficial No. 525 de 16 de febrero de 2005.

tregar prestaciones de manera directa al afiliado. Hace énfasis en que el IESS pueda crear o promover instituciones administradoras de recursos.

Se vuelven inaplicables los artículos: Art. 208 (acreditación de aportes obligatorios), 209 (clasificación de prestaciones, seguro de vida obligatorio contratado por la EDAP), 215 (pago de prestaciones), 217(seguro colectivo por invalidez contratado por la EDAP), 218 (cuantía de pensión por invalidez y subsidio por incapacidad), 259 (obligatoriedad de una cuenta individual), 270 (pago de renta vitalicia).

Artículo 176: Niveles de aportación: porcentajes para el sistema de solidaridad intergeneracional y para el sistema mixto de pensiones. Es declarado inconstitucional en el fondo, por falta de solidaridad.

Consecuencias: El sistema mixto se vuelve inaplicable, lo que hace necesario una reforma a la Ley de seguridad social, para que pueda regir cualquier Sistema de pensiones en el país.

Respecto de este artículo, en el texto del fallo se especifica: "...no significa que el sistema mixto de pensiones por sí mismo, sea inconstitucional, si dicho sistema mixto se orienta por el principio de solidaridad no tendría objeción."⁵

Es decir, el fallo no declaró inconstitucional el sistema mixto, como mucha gente suele pensar y afirmar. Claramente se expresa que si el sistema mixto se orientaría por el principio de solidaridad, no habría problema alguno.

Es muy discutible si dicho sistema era o no solidario de la forma como estaba estructurado. Hay cálculos que afirman que en realidad sí era solidario.

Se vuelven inaplicables los artículos: Arts. 177 (ahorro voluntario), 178 (opciones especiales y topes de jubilación), 181(alcance del régimen de jubilación por solidaridad intergeneracional), 182 recursos del régimen de jubilación por solidaridad), 206 (alcance del régimen por ahorro individual), 207 (recursos del régimen de ahorro obligatorio).

5 Resolución del Tribunal Constitucional No. 052-2001-RA de 8 de mayo de 2002.

Otras reformas que afectaron al Sistema de pensiones

En Agosto 2005, el Congreso aprobó una reforma para que el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social entregue el fondo de reserva de los afiliados cada tres años, en lugar de mantenerlos para sumar a la cuenta individual del afiliado para que pueda obtener una mejor pensión de jubilación.

Las disposiciones de la Ley de seguridad social o Ley No. 2001-055, ordenaban que ya no se aporte para el seguro de cesantía ya que el rendimiento de la inversión de los fondos de reserva iban a comprar una póliza de seguro colectivo que cubriría dicha prestación. A su vez, ese 3 por ciento iba al seguro de salud para incrementar su cobertura. Esto nunca se implementó.

Conclusiones respecto de la situación de la Ley de seguridad social

En resumen la Ley de seguridad social quedó totalmente disminuida y se volvieron inaplicables muchos artículos, a sólo seis meses de su vigencia. La principal consecuencia es que se tornó inaplicable el sistema mixto de pensiones, principal reforma de la Ley 2001-055.

Actualmente, dado que dicha reforma no se aplicó, el déficit actuarial en pensiones va en aumento, y alcanza aproximadamente \$6 000 millones en la actualidad.

La aplicación de la reforma en salud quedó pendiente sin ampliar la cobertura, ya que el IESS no ha incrementado la prestación de salud para el cónyuge y los hijos hasta seis años de sus afiliados, como estaba previsto.

Como la reforma nunca se aplicó, los problemas estructurales que aquejan al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, subsisten o se han agravado.

El fallo de inconstitucionalidad no afectó en absoluto a las facultades de control y supervisión que tiene la Superintendencia de Bancos y Seguros respecto del Sistema Nacional de Seguridad Social.

Los fondos de pensiones en el Ecuador

A continuación se presentan los fondos de pensiones y el monto aproximado de cada uno de ellos que existen actualmente en el Ecuador⁶, ya sea como parte de una institución de seguridad social, o de un seguro, o como fondos complementarios previsionales cerrados.

Privados:

- IESS, Fondo Pensiones: \$1073 millones.
- Seguro Social Campesino: \$160 millones (incluye salud) (está dentro del IESS).
- ISSFA: retiro, invalidez y muerte (RIM) \$132 millones.
- ISSPOL: retiro, invalidez y muerte (RIM) \$56 millones.
- Fondos complementarios previsionales cerrados de jubilación: \$520,701,130,4.

¿Qué sistema de pensiones está vigente?

En el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, el seguro de invalidez, vejez y muerte o el Fondo de pensiones es un sistema de reparto puro. Si se le encaja en las disposiciones vigentes de la Ley de seguridad social, está enmarcado como el Régimen de Transición (Art. 225 LSS). En teoría el Régimen de Transición es el sistema antiguo, que debía desaparecer poco a poco, a medida que tomaba vigencia el Sistema mixto de pensiones. Como esto no sucedió, es el Régimen de Transición, el que está vigente.

Las prestaciones que ofrece el Fondo de pensiones, a través de este Régimen son: pensión por vejez e invalidez, subsidio transitorio por incapacidad parcial, pensiones de montepío por viudez y orfandad, subsidio para auxilio de funerales, pensión asistencial por vejez o invalidez financiada por el Estado.

⁶ Comado a septiembre de 2007. Subdirección de In versiones, Superintendencia de Bancos y Seguros.

La edad mínima de jubilación para hombres y mujeres por igual es de sesenta (60) años y 30 años de imposiciones (Art. 229 LSS).

La Ley contempla una pensión asistencial no contributiva para los ancianos más pobres, a cargo del Estado, sin embargo esta prestación no se cumple (Art. 205 LSS).

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social administra también un Régimen Especial, el del Seguro Social Campesino, que entre sus prestaciones ofrece salud, invalidez (discapacidad), vejez, muerte y auxilio funerales.

A la prestación de vejez tiene derecho sólo el jefe de familia que tuviera entre sesenta y cinco (65) y setenta (70) años y hubiere completado 10 años de aportes. Auxilio de funerales, se concede a cualquier miembro afiliado de la familia (Art. 134 LSS).

En el Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas (ISSFA) es necesario tener 20 años de servicio activo y efectivo en la Institución para tener derecho a una pensión vitalicia.

En el Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional (ISSPOL) igualmente es necesario tener 20 años de servicio activo y efectivo en la Institución para tener derecho a una pensión vitalicia.

Los Fondos complementarios previsionales cerrados a nivel nacional suman alrededor de noventa y cinco de los cuales, veinte y siete son de jubilación (registrados y sin registrar en el organismo de control). El resto de fondos complementarios son fondos de cesantía. Cada fondo de jubilación tiene distintos requisitos para acceder a la prestación, dependiendo de la Institución o gremio al que pertenecen y a lo que los partícipes de estos fondos han dispuesto en sus estatutos.

Datos de cobertura⁷

De la población de 13.2 millones únicamente 2.3 millones cuenta con aseguramiento, esto significa que tan sólo el 15.3 por ciento está asegurado.

⁷ Todos los datos de cobertura y prestaciones de esta sección fueron recabados de: La República del Ecuador: Diagnóstico del Sistema de Seguridad Social (Borrador Preliminar), Fabio Durán Valverde, Departamento de Seguridad Social OIT.

De la Población Económicamente Activa (PEA), únicamente el 23 por ciento cotizan al IESS. Esto quiere decir que 11 millones de ecuatorianos son marginados y se ha incrementado la pobreza en el país.

La mujer presenta una cobertura del 13.5 por ciento en relación con los hombres con el 17.1 por ciento de población.

Hay que recalcar que la Ley de seguridad social no tiene un enfoque de género.

Revalorización de la pensión promedio 1998-2006				
Año	Invalidez	Vejez	Viudedad	Orfandad
1998	54,8	69,0	43,1	22,2
1999	25,2	32,8	19,6	10,3
2000	21,2	28,3	16,8	8,9
2001	39,1	48,4	31,3	16,4
2002	84,9	118,3	66,2	36,1
2003	140,4	196,8	110,9	62,9
2004	182,6	236,4	135,9	79,1
2005	245,6	305,7	165,4	93,1
2006	268,2	318,2	173,1	96,9

Fuente:

Cabe señalar que los aumentos de pensiones se han producido sin basarse en estudios actuariales, sino más bien por decisiones políticas, esto influye directamente a aumentar el déficit actuarial del Fondo de pensiones y denota un manejo anti técnico del mismo.

Datos jubilación IESS:

- Pensión promedio jubilación 2007: aproximadamente \$300.
- Pensión promedio montepío 2007: \$140.
- Pensionistas: 247.598.

- Jubilados: 166.136.
- Montepío (viudez, orfandad): 81.462 (a julio 2007).

Cobertura y prestaciones ISSFA

- La población beneficiaria que incluye esposas, hijos y padres suman alrededor de 248.660 personas. La población cotizante es de 48.496 personas aproximadamente.
- La pensión promedio está en alrededor de \$ 391,16; \$471,07 para retiro normal y \$166,85 para montepío.
- Existen más o menos unos 29.076 pensionistas: 21.439 beneficiarios de retiro normal y 7.637 beneficiarios de montepío.

Cobertura y prestaciones ISSPOL

- La población cotizante suma alrededor de 36.366 personas.
- Las pensiones para viudas y huérfanos promedio suman entre \$2.92 y \$279.
- Los compromisos con afiliados y pensionistas alcanza un monto de \$51.7 millones.
- La pensión promedio es de \$ 363,50.
- El total de pensionistas suman 16.945 personas, de los cuales 9.539 son de retiro normal y 7.406 son de montepío.

Fondos complementarios previsionales cerrados

La Constitución Política de la República en el artículo 61 prevé la conformación de los seguros complementarios previsionales, los mismos que estarán orientados a proteger contingencias de seguridad social no cu-

biertas por el seguro general obligatorio o a mejorar sus prestaciones, y que son de carácter opcional o voluntario.

La Ley de seguridad social dispuso que los seguros o fondos complementarios formen parte del Sistema Nacional de Seguridad Social (art. 304 LSS) y por lo tanto pasen a ser controlados por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

El organismo de control a través de la Resolución No. SBS-2004-740 dispuso que todos los fondos complementarios existentes en el país se registren, cumpliendo requisitos específicos que demuestren la viabilidad financiera de los fondos en el largo plazo.

Dentro de la mencionada resolución, se estableció la siguiente clasificación de los fondos⁸:

- Tipo I son de 0 - 1 millón.
- Tipo II son de 1.1 - hasta 5 millones.
- Tipo III son de 5.1 millones hasta 10 millones.
- Tipo IV son de 10 millones en adelante.

Normativa específica en pensiones

Resoluciones del Consejo Directivo

El Consejo Directivo del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social desde su integración, alrededor de abril de 2003, ha emitido un sinnúmero de Resoluciones, sobre la base de su facultad reguladora prevista en el artículo 27 de la Ley de seguridad social. Estas normas regulan, reforman disposiciones anteriores, aumentan pensiones, etc. respecto del sistema de pensiones vigente y administrado por el IESS.

A continuación se presenta un enunciado de las principales resoluciones en este tema:

⁸ Artículo 1, Sección II de la Resolución No. SBS-2004-0740 de 16 de septiembre de 2004.

- Resolución No. CD 046 (jun-04): aumento de pensiones en porcentajes.
- Resolución No. CD 049 (oct 04): actualización seguro adicional jubilación magisterio fiscal.
- Resolución No. CD 052 (ene 05): aumento de pensiones en montos.
- Resolución No. CD 072 (ago 05): reforma a Resolución CD 052 aumento de pensiones.
- Resolución No. CD 074 (sept 05): reforma a Resolución CD 052 aumento de pensiones en montos.
- Resolución No. CD 075 (sept 05): sustituye Resolución CD 074 con un alcance de aumento de pensiones.
- Resolución No. CD 088 (ene 06): aumento de pensiones por monto.
- Resolución No. CD 089 (ene 06): actualización seguro adicional magisterio fiscal.
- Resolución No. CD 100 (feb 06): Reglamento Interno Régimen Transición. Suspende jubilación activa (CI 137).
- Resolución No. CD 103 (mar 06): actualización pensión y seguro adicional de los jubilados de los ferrocarriles del Estado.
- Resolución No. CD 107 (abr 06): aumento pensiones por monto, se aumenta pensión máxima a \$780 dólares (art. 199 LSS).
- Resolución No. CD 143 (dic 06): aumento de pensiones por monto.
- Resolución No. CD 152 (ene 07): aumento pensiones jubilación seguro adicional del ferrocarril.
- Resolución No. CD 162 (abr 07): aumento de pensiones por monto.
- Resolución No. CD 164 (may 07): aumento seguro adicional magisterio fiscal.

Situación financiera actuarial de los fondos de pensiones

Inversiones del Sistema Nacional de Seguridad Social	
Sep-07	Monto invertido en portafolios en US\$
IESS*	\$ 3.543.033.621,98
ISSFA	\$ 418.036.326,07
ISSPOL	\$ 80.477.259,49
SCPN	\$ 51.828.616,12
FONDOS COMPLEMENTARIOS	\$ 742.217.443,00
TOTAL INVERTIDO	\$ 4.835.593.266,66

* El valor de mercado incluido el rubro de caja al 28 de septiembre del 2007
Fuente: Subdirección de Inversiones, Superintendencia de Bancos y Seguros.

Portafolios separados del IESS⁹ (valorado a septiembre de 2007)¹⁰

- Seguro de Invalidez Vejez y Muerte (IVM) (\$1.073Millones).
- Seguro de salud (\$412 millones).
- Seguro de riesgos del trabajo (\$99 millones).
- Seguro Social Campesino (\$160Millones).
- Cesantía (\$1.153 millones).
- Fondos de Reserva antiguos (\$109 millones).
- Fondos de Reserva nuevos (\$523 millones).

9 No se ha incluido los Portafolios de Seguros de Saldos y Cuentas de Menores ya que no son significativos en monto.

10 Subdirección de Inversiones, Superintendencia de Bancos y Seguros.

Portafolio global de inversiones del IESS		
Portafolio Global	Valor de Mercado (VM)	% del VM Total
Sector Privado Financiero Renta Fija	\$ 739.303.169,68	20,87%
Sector Privado Financiero Renta Variable	\$ 274.653,41	0,01%
Sector Privado No Financiero Rental Fija***	\$ 61.281.761,67	1,73%
Sector Privado No Financiero Rental Variable	\$ 167.378.720,19	4,72%
Sector Público Renta Fija	\$ 1.120.281.444,64	31,62%
Sector Público Renta Variable	\$ 120.834,27	0,00%
Caja	\$ 1.003.189.953,68	28,31%
Inversiones Privativas**	\$ 338.973.084,43	9,57%
Inversiones Inmobiliaria****	\$ 112.230.000,00	3,17%
TOTAL		
Renta fija	\$ 1.920.866.376,00	54,22%
Renta Variable	\$ 167.774.207,88	4,74%
Inversiones Privativas**	\$ 338.973.084,43	9,57%
Caja	\$ 1.003.189.953,68	28,31%
Inversion Inmobiliaria****	\$ 112.230.000,00	3,17%
TOTAL	\$ 3.543.033.621,98	100,00%

Fuente: Subdirección de Inversiones, Superintendencia de Bancos y Seguros. Disponible en página web de Superintendencia: www.superban.gov.ec

Portafolio de invalidez, vejez y muerte: concentración por sector al que pertenece el emisor		
Tipo de Inversión	Valor de Mercado (VM)	% del VM Total
Sector Privado Financiero	\$ 168.884.334,45	15,74%
Sector Privado No Financiero	\$ 12.048.073,98	1,12%
Sector Privado No Financiero R.V.	\$ 1.175.236,58	0,11%
Sector Público	\$ 342.938.653,10	31,96%
Caja	\$ 96.872.506,48	9,03%
Inversión Privativa	\$ 338.973.084,43	31,59%
Inversión Inmobiliaria****	\$ 112.230.000,00	10,46%
TOTAL	\$ 1.073.121.889,03	100,00%

Fuente: Subdirección de Inversiones, Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS).

Creditos concedidos (septiembre 2007)		
Tipo de Crédito	Saldo en US\$	% del Saldo Total
Hipotecario	\$ 5.727.887,76	1,69%
Prendario	\$ 15.062.245,87	4,44%
Quirografario CD 144	\$ 77.688.192,77	22,92%
Quirografario CD 138	\$ 66.762.558,96	19,70%
Quirografario CD 171	\$ 158.505.067,71	46,76%
Hipotecario CD 038	\$ 15.227.131,36	4,49%
Total	\$ 338.973.084,43	100,00%

Fuente:

ISSFA: inversiones por sector		
Sector	US\$	%
Inversiones Privativas	195.871.645,21	46,86%
Inversiones NO Privativas	160.614.924,15	38,42%
Inversiones en Activos Inmobiliarios	61.549.756,71	14,72%
TOTAL DEL PORTAFOLIO	418.036.326,07	100,00%

Fuente: Subdirección de Inversiones, Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS).

ISSPOL: inversiones por sector			
Inversiones		Valor	%
Inversiones Privativas			
Créditos	Quirografarios	7.924.216,63	8,72%
	Hipotecarios	4.169.902,14	4,59%
Inversiones No Privativas			
Renta FIJA			
Público		44.309.692,13	48,77%
Privado		34.451.381,43	37,92%
Renta VARIABLE			
Público		0	0
Privado		0	0
TOTAL		90.855.192,33	100,00%

Fuente: Subdirección de Inversiones, Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS).

Situación actuarial del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social¹¹

La Superintendencia de Bancos y Seguros presionó para que el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social elabore balances actuariales y los someta a una auditoría por parte de una firma Internacional como manda la Ley de seguridad social. Así lo hizo con corte a diciembre de 2003. Cabe recalcar que el IESS ya debió elaborar los balances actuariales con corte a diciembre de 2006, ya que deben ser realizados con una frecuencia de tres años. Sin embargo, ya llevan un retraso de dos años.

Los resultados de los Balances actuariales a diciembre de 2003 sin aplicación del Sistema mixto de pensiones presentan un déficit para el Seguro de invalidez, vejez y muerte de USD 3.700.935.000, un déficit para el Seguro de salud individual y familiar de USD 2.090.926, y un déficit para el Seguro de cesantía de 152.344.000. Presenta un superávit para el Seguro de riesgos del trabajo de 125.700.000 y para el Seguro social campesino de 94.694.000.

11 Balances actuariales IESS auditados por Firma Internacional, cortados a diciembre de 2003.

Los mismos resultados pero si se hubiera aplicado del Régimen Mixto de Pensiones, presentarían un déficit para el Seguro de invalidez, vejez y muerte de USD 1.392.617.000, un déficit para el Seguro de salud individual y familiar de USD 755.332.000, un déficit para el Seguro de cesantía de USD 93.137.000 y para el Seguro social campesino de USD 74.534.000. Presenta superávit para el Seguro de riesgos del trabajo de USD 125.700.000.

Situación actuarial del Instituto de Seguridad de las Fuerzas Armadas¹²

Los balances actuariales del Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas están actualizados y fueron elaborados con corte a diciembre de 2006. Sus resultados arrojan un déficit para el Seguro de retiro, invalidez y muerte de USD 1.760.338.000 y un superávit en los demás seguros, así: cesantía: USD 410.538.100, salud: USD 42.499.720, vida y accidentes profesionales: USD 90.406.260, mortuoria: USD 108.775.390. Estos balances deben ser revisados y auditados por el organismo de control.

Situación actuarial del Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional¹³

En el caso del Instituto de Seguridad Social de la Policía Nacional los Balances Actuariales también están actualizados con corte a diciembre de 2006. Presentan un superávit para el Seguro de retiro, invalidez y muerte de USD 116.000, para el Seguro de vida activos un superávit de USD 6.595.000, y para accidentes profesionales de USD 7.157.400. Por otra parte, presentan un déficit los seguros de vida potestativo USD 19.348.000, mortuoria USD 3.960.000 e indemnización profesional USD 3.541.700. Estos balances deben ser revisados y auditados por el organismo de control.

¹² Balances Actuariales ISSFA, cortados a diciembre de 2006.

¹³ Balances Actuariales ISSPOL, cortados a diciembre de 2006.

Conclusiones respecto de la situación financiero-actuarial

A pesar del control diario de las inversiones de los institutos de seguridad social, y de los esfuerzos de la Superintendencia de Bancos y Seguros, al ejercer el control y la supervisión del Sistema Nacional de Seguridad Social, y principalmente del IESS por ser el más grande administrador, la situación se mantiene con las siguientes características:

- La contabilidad del IESS permanece atrasada más de diez meses y no han logrado implementar el Catálogo Único de Cuentas para el Sistema Nacional de Seguridad Social, expedido por la Superintendencia en el 2004. Así mismo, los balances actuariales ya llevan un retraso de dos años.
- Gran parte del portafolio de inversiones del IESS, todavía se mantiene en depósito en el Banco Central del Ecuador, generando un rendimiento bajo. La Superintendencia ha comprobado que no ha primado una actitud proactiva de inversión, ya que existen alrededor de 1.1 mil millones en depósito. Más allá de esta realidad, es necesario también señalar que no se encuentran alternativas de inversión en el mercado de valores ecuatoriano, el mismo que todavía es incipiente y existe normativa compleja y anti técnica que dificulta la inversión.
- Se puede afirmar que existe un altísimo riesgo operativo en lo que respecta a las inversiones privativas, es decir a los préstamos que entrega el IESS a manera de inversión, estos son los créditos prendarios o Montes de Piedad, los créditos quirografarios y los créditos hipotecarios.
- Está presente también un alto riesgo operativo en los procesos de inversiones y de recaudación ya que la asignación de aportes para cada seguro se la realiza de manera manual y sobre la base de porcentajes.
- El Depósito Único de Valores (DUV) en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, lugar donde se custodia los títulos valores fruto de las inversiones, fue transformado a raíz del cumplimiento de una Resolución de la Superintendencia de Bancos y Seguros, sin embargo, subsisten riesgos operativos muy altos.

- Respecto del proceso de inversiones de los institutos de la Fuerza Pública, se puede afirmar que falta profesionalización en la administración de las inversiones y en el manejo de su contabilización y custodia.

Supervisión de los procesos críticos por parte de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador

Los procesos críticos de la seguridad social que el organismo de control debe supervisar son: afiliación, recaudación, inversiones y entrega de prestaciones.

Hallazgos¹⁴

A continuación se presenta un extracto de los principales hallazgos que se han encontrado en las diferentes auditorías que ha realizado el organismo de control a las entidades de seguridad social.

La Superintendencia de Bancos y Seguros ha realizado más de cien auditorías in situ a los procesos críticos en todas las entidades controladas.

Principalmente en el IESS se denota un altísimo riesgo operativo, falta de control interno y carencia de procesos definidos. Las prestaciones no son oportunas, ni suficientes y existe tramitación burocrática excesiva y maltrato al afiliado.

En el Seguro de invalidez, vejez y muerte

En el año 2003, la Superintendencia encontró que existían 901 personas que ya habían fallecido, a las que se seguía emitiendo pensiones (Regional 2). Esto fue corregido a raíz de las disposiciones del organismo de control. Se dispuso también supervivencias periódicas y actualización per-

¹⁴ Informes de auditoría in situ a las diferentes entidades controladas realizados por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

manente del Convenio con el Registro Civil. Cabe señalar que a esa fecha, no tenían Convenio con el Registro Civil.

Se ha encontrado que continúan aceptando cédulas ficticias y se determinó que hubo duplicación de pensiones.

Las liquidaciones de las pensiones se realizan en forma manual lo que ocasiona riesgo en manejo de información y mucha demora en la atención al afiliado y en la entrega de las pensiones.

El sistema informático es caótico, se han tratado de implementar programas parches para dar solución a ciertos problemas, sin embargo, no se ha dado solución estructural a los mismos.

En la historia laboral de los afiliados, existen muchos vacíos de información lo que ocasionan retraso en la liquidación de las pensiones.

No existen herramientas de trabajo como material de oficina, computadoras, etc.

Se encontraron fallas de control en los procesos de supervivencia que se realizaban.

La capacidad del sistema informático no es suficiente como para realizar otras funciones, esto ocasiona retraso en el trabajo o que no funciona el sistema. Los documentos de los afiliados no son archivados adecuadamente.

Existe centralización de información en la Dirección Provincial de Pichincha lo cual provoca retrasos y duplicidad en el trabajo.

Algunos procesos realizados en forma manual podrían automatizarse brindando agilidad y seguridad en el procesamiento de la información.

Riesgo tecnológico

El proyecto de historia laboral pretendía establecer un nuevo sistema informático con tecnología de punta, lamentablemente dicho proyecto se estancó por cambio de prioridades de las autoridades del IESS, las que han sufrido una rotación importante, y hasta la fecha no está implementado en su totalidad.

Los equipos que mantiene el IESS son obsoletos (un IBM 390) y los lenguajes en los que se lo programa también.

Las bases de datos no están depuradas y existen múltiples problemas tecnológicos de respaldo, capacidad, etc.

Conclusiones finales

- Existe la necesidad urgente de realizar una reforma estructural integral a la seguridad social ecuatoriana. Es necesario que la reforma sea profunda y se oriente hacia cambiar la estructura administrativa del IESS y de las instituciones de la Fuerza Pública.
- Dadas las circunstancias y la realidad presentadas en este trabajo, y luego de evidenciar que no se han cumplido ni siquiera las disposiciones que estuvieron señaladas a nivel constitucional, se puede afirmar que el país necesita una nueva Institución administradora de la seguridad social.
- Lamentablemente el IESS, no ha cumplido su misión ni está cumpliendo sus objetivos primordiales.
- Si no se realiza una transformación profunda y una reforma estructural del principal administrador, ningún sistema de seguridad social y de pensiones funcionará. Debe tenderse a un manejo exclusivamente técnico de la seguridad social y eso no se ha dado a lo largo de los últimos setenta años.
- La reforma debe presentar un sistema con viabilidad financiera en el largo plazo, atacando déficit actuarial y disminuyendo impacto fiscal.
- Los afiliados activos ya no pueden sostener el número de pasivos en un sistema de reparto. El déficit actuarial se disminuiría de manera considerativa el momento de la implementación de un sistema con tres pilares.
- Por lo tanto, un sistema mixto de pensiones (solidario) sería un sistema adecuado y viable que traiga consigo múltiples soluciones a los problemas planteados.

- La Asamblea Nacional Constituyente instaurada en el Ecuador, tiene por tanto la oportunidad histórica de realizar el cambio profundo que este país necesita en el área de seguridad social.

Segunda parte
**Transformaciones de las coordenadas
de la experiencia**

La noción de capital humano en el trabajo y la educación

Miguel Chavarría P.*

Resumen

En este artículo se analiza la noción de capital humano a partir de una deconstrucción de los elementos filosóficos que subyacen a las nuevas orientaciones en teoría económica. Se cuestiona el hecho de percibir a la persona como un capital que debe ser cuidado, valorado, invertido en un trabajo, aumentado a través de la educación, así como la consecuente visualización de la persona como empresaria de sí misma.

Palabras clave:

Capital humano, trabajo, educación, neoliberalismo.

Introducción

Me propongo realizar en este ensayo un análisis “genealógico” de la noción de “capital humano”, y de modo particular su extensión hacia el dominio de la educación y el trabajo. En realidad, tomo este elemento de entre los tantos que existen en la concepción neoliberal norteamericana como un método de análisis y como un tipo de programación de la “vida humana”. En suma: es la vida en sí misma la que está en juego en la alu-

* Profesor de la Universidad Católica de Ecuador.

didá concepción. Y la pregunta que precede a este análisis puede, por lo tanto, formularse del modo siguiente: ¿bajo qué condiciones ha llegado a ser posible que la existencia humana sea considerada como un capital?

Como todos sabemos, la teoría del capital humano se formó en el contexto del neoliberalismo norteamericano. No tengo la menor intención de estudiarlo en sus múltiples dimensiones porque el liberalismo ha significado históricamente toda una manera de ser y de pensar en ese país de Norteamérica, y ello desde su declaración de la independencia. Si tomo algunos análisis de referencia, lo hago porque ellos me ayudan a comprender el desplazamiento que se opera desde esa teoría estrictamente económica hacia otros ámbitos de la existencia considerados como no económicos, por ejemplo la educación. Solamente bajo esta perspectiva, podremos ver los efectos de una tal teoría. Me fundamento en Henri Lepage (1978), Jean Jacques Rosa y F. Aftalion (1977), Michel Riboud (1978).

Los dos procesos de la noción de capital humano

¿En qué consiste el interés de esta teoría del capital humano? Como lo he afirmado, ella descansa en la posibilidad de interpretar en términos económicos, dominios de la existencia humana que hasta ese momento habían permanecido inexplorados, y al mismo tiempo significa una reflexión interna acerca de la propia teoría económica. El problema que ocupa a los neoliberales actualmente consiste en re-introducir el trabajo en el campo del análisis económico. Ellos constatan que en la economía clásica, desde David Ricardo, el trabajo ha quedado inexplorado, él ha constituido una especie de página en blanco sobre la cual nada se ha escrito. La economía política clásica neutraliza el trabajo porque lo reduce exclusivamente al factor tiempo, a la variable cuantitativa del tiempo y esto sucede desde David Ricardo hasta Keynes.¹

El primero que intentó, en la década de 1950-60, un conjunto de análisis fue Theodore Schultz que publicó un balance en 1971 intitulado *In-*

1 Sobre el trabajo en Adam Smith puede verse el ensayo de Michel Foucault (1968: 233-238) y sobre la relación tiempo-trabajo las páginas 265-270 en la misma obra).

vestment in Human Capital. Después Gary Becker publicó en los mismos años un libro bajo el mismo título. Hay un tercer texto mucho más concreto y preciso que los otros, se trata el de Jacob Mincer sobre la escuela y el salario.

Este reproche que el neoliberalismo hace a la economía política clásica puede parecernos extraño porque hubo alguien que a pesar de todo enfrentó el problema. Evidentemente ese fue Marx. Pero los neoliberales buscan eludir la discusión, y jamás lo han hecho por razones que podrían llamar de esnobismo económico.

La mutación epistemológica del neoliberalismo

En este breve y esquemático recorrido es necesario reubicar los análisis neoliberales en su contexto general y probablemente enunciar lo que constituye la mutación epistemológica general operada por esos análisis. ¿En qué consiste esa mutación? Se trata en suma de pretender cambiar aquello que había constituido el objeto, el dominio de objetos, el campo de referencia general del hasta entonces análisis económico. El objeto no puede seguir constituyendo el estudio de los mecanismos de producción, mecanismos de intercambio y los hechos de consumo en el interior de una estructura social dada con las interferencias que ellas pueden ofrecer. En adelante, es el estudio de la naturaleza y de las consecuencias de aquello que ellos denominan “elecciones sustituibles”. Vale decir, el estudio y análisis del modo mediante el cual son asignados recursos escasos a fines concurrentes, es decir, fines que son alternativos y que no pueden superponerse los unos sobre los otros. (Gary Becker rechaza “the definition of economics in terms of material goods” en provecho de una definición “in terms of scarce means and competing ends”).

Para decirlo de otro modo, la economía se transforma en la ciencia del comportamiento humano, esta ciencia como una relación entre medios y fines escasos que poseen usos mutuamente exclusivos. Es decir, tenemos recursos escasos, y para su utilización tenemos no un solo fin o fines que son acumulativos, sino fines entre los que hay que elegir. Por lo tanto, el análisis económico tiene como contexto general el estudio del modo me-

diante el cual los individuos hacen la atribución de esos recursos escasos a fines que son alternativos.

Se puede observar claramente que esta definición de economía tiene como objeto ya no el análisis de relación entre procesos o entre cosas del tipo capital, inversión, producción donde el trabajo podría encontrarse a título de engranaje, sino el análisis del comportamiento humano y su racionalidad interna subyacente, de su programación estratégica de la actividad. El análisis debe desprender el tipo de cálculo que se obtiene después de que los individuos han decidido otorgar un conjunto de recursos escasos a un fin determinado y no a otro.

El trabajo como conducta económica

De este modo el trabajo se reintroduce en el interior del análisis económico con los presupuestos siguientes: de hoy en adelante se tratará de saber cómo el individuo que trabaja utiliza los recursos que él dispone. El trabajo aparece como conducta económica, como conducta económica practicada, puesta en obra, racionalizada, calculada por aquel que trabaja.

Si el trabajo llega a ser una conducta económica, si él es analizado a partir de su propia racionalidad estratégica, es legítimo por lo tanto formularse las siguientes preguntas: ¿Qué es trabajar para quien trabaja? ¿a qué sistema de racionalidad obedece esta actividad del trabajo? Es preciso situarse en el punto de vista del trabajador y hacer que él sea no un objeto sino un sujeto económico activo, no el objeto de una oferta y demanda bajo la forma de fuerza de trabajo sino como sujeto cuyas cualidades del trabajo pueden tener un efecto de tipo económico. Esta es la gran mutación epistemológica neoliberal. A partir de este nuevo objeto, ¿cómo ese pensamiento va a desarrollar el ámbito de la educación?

Tanto Schultz como Becker afirman, en otras palabras, que la gente trabaja, y lo hace para tener un salario. Por lo tanto, ¿qué es un salario? Es simplemente un ingreso. Desde el punto de vista del trabajador, no es el precio de venta de su fuerza de trabajo, es un ingreso. Un ingreso es el producto o el rendimiento de un “capital”, y éste se llamará inversamente todo aquello que puede ser fuente de ingresos futuros. En términos

neoliberales, el capital es el conjunto de todos los factores físicos, psicológicos que hacen que alguien pueda ser capaz de ganar un salario. Ustedes pueden ver que en esta perspectiva de análisis el trabajo no es una mercancía que se reduce por abstracción a su fuerza de trabajo y al tiempo durante el cual se lo utiliza.

Capital-competencia e ingresos

El trabajo se descompone en dos elementos: el trabajo comporta un capital, es una aptitud, una competencia, es una “máquina” como ellos lo dicen. Pero también es un ingreso, un conjunto de salarios, como ellos afirman, un “flujo de salarios”.² En realidad, hay un cierto número de consecuencias bastante importantes que se desprenden de la descomposición del trabajo en capital y en ingreso.

- Si el capital es lo que hace posible un ingreso futuro, un ingreso que no es sino un salario, este capital es indisociable de aquel individuo que lo posee. En esta medida, no es un capital como cualquier otro. La aptitud para el trabajo, la competencia del trabajador, el poder-hacer algo, todo ello no puede estar separado de aquel individuo competente. Dicho de otro modo, la competencia del trabajador es una verdadera máquina en el sentido deleuziano del vocablo, es una máquina en el sentido positivo del término porque va a producir ingresos, flujo de ingresos. Hemos alcanzado un punto en nuestro análisis: esta teoría se opone decididamente a aquellos análisis sociológicos, psicológicos o de crítica económica que consideran que el capitalismo transforma al trabajador en una máquina y, en consecuencia, lo aliena.
- Hay por lo tanto flujo de ingresos porque esta máquina que se constituye por medio de la competencia del trabajador no se vende en un solo acto, de ningún modo; no se vende en un mercado de trabajo a cambio de un salario sino que se constituye en flujo de ingresos espe-

² Para una mayor dilucidación de la pareja “máquina/flujo”, puede consultarse, Deleuze y Guattari (1972: 43-44).

rados. De hecho, esta máquina tiene su obsolescencia, su tiempo de durabilidad, ella envejece. Esta máquina va a ser remunerada, en principio, por una serie de salarios que comienzan por ser relativamente bajos en el momento en que la máquina comienza a ser utilizada, ellos aumentan después, y finalmente van a decrecer con la obsolescencia de la máquina en sí mismo o con el envejecimiento del trabajador que, en sí mismo, es una máquina.

- Es preciso considerar que estamos ante un conjunto de máquina/flujo, es decir, estamos en las antípodas de una concepción de la fuerza de trabajo que debería venderse en el mercado a un precio determinado y a un capital que va a ser invertido en una empresa determinada. El capital es una competencia, como lo hemos visto. El análisis económico neoliberal debe encontrar como elemento de base de este desciframiento no al individuo ni procesos ni mecanismos. Su elemento de base son las empresas, es una concepción de la sociedad compuesta de unidades-empresas y ya no de individuos. Las unidades-empresas son el principio del desciframiento de la racionalización de una sociedad. Por lo tanto, las unidades-empresas como sinónimo de la sociedad se encuentran en la base de la concepción de la teoría de las pequeñas y medianas empresas.
- Podemos decir finalmente que en el neoliberalismo hay un retorno al *homo oeconomicus* pero bajo la nueva modalidad de ser un empresario, un empresario de sí mismo, a diferencia del *homo oeconomicus* clásico anclado en una problemática de sujeto del intercambio sobre la base de necesidades que definen una utilidad y que conducen a un proceso de intercambio. Este empresario de sí mismo, siendo él su propio capital, es la fuente de sus ingresos. Esto es tan evidente en el pensamiento neoliberal que va a ser la matriz de todos los análisis posibles tanto en educación, salud, migración, etc. Es en este contexto que Gary Becker despliega toda una interesantísima teoría del consumo. ¿Qué es el hombre del consumo? No puede entenderse en términos de intercambio porque en la medida que él consume es también un productor, él va a producir su propia satisfacción. El consumo es una actividad de este individuo-empresario de sí mismo que va a producir su

propia satisfacción. Otra vez más: estamos en las antípodas de aquellos análisis sociológicos de la sociedad de consumo, de la sociedad de masas (cf. por ejemplo los análisis de Jean Baudrillard y tantos otros que habría que citar), análisis que son insuficientes en relación a los términos neo-liberales del consumo como una actividad de producción. Fijémonos bien que hay un cambio completo en la concepción del *homo oeconomicus*.

Los elementos constitutivos: innatos y adquiridos

En un primer momento diríamos que estamos en una correspondencia entre competencia-máquina, remuneración/ingreso-capital, capital que va a llamarse capital humano en la medida en que la competencia-máquina no puede dissociarse del individuo humano que es el portador. Resta por lo tanto una pregunta: ¿de qué está compuesto ese capital?

Es en este punto que se despliega nuestro interés en esta teoría, y sus consecuencias visibles en el dominio de objetos de la política social. En este momento transitamos hacia una forma de análisis económico de ciertos elementos, de ciertos dominios que en sí mismo no lo son.

Ese capital humano se compone de ciertos elementos innatos y de otros que son adquiridos. Hablemos rápidamente de los elementos innatos, puesto que su exposición completa consumiría en exceso nuestro esfuerzo personal. Aquellos que se pueden llamar hereditarios y otros que simplemente son innatos. Para aquellos que tienen una vaga idea de biología, las diferencias son obvias. Lo importante de todo esto consiste en que la constitución del capital humano no tiene interés, no es pertinente, más que en la medida que ese capital se forma gracias a la utilización de recursos escasos cuyo uso sería alternativo para un fin determinado.

Quiero decir lo siguiente: desde el instante en que se reflexiona acerca de los elementos hereditarios de ese capital, se corre el riesgo de analizar, con las lecciones de la genética incluidas, la composición de ese capital en términos de mejoramiento o de degeneración. Es en este vértice que se puede hablar además de que los nacimientos, las enfermedades, la procreación y reproducción llegan a ser objeto de una política y un análisis

económico subsiguiente. Es una problemática que se despliega inmensamente delante de nuestros ojos. Como diría Foucault, se despliega una biopolítica, la vida ingresa en los cálculos económicos del tipo de componente de un capital determinado. Describir las consecuencias sería tarea gigantesca de otro análisis.

Dejo de lado el problema de la inversión y de la elección costosa en la formación de un capital humano genético, y analizo brevemente aquello que se denomina inversiones educativas con sus consecuencias en el dominio de la política social.

Los neoliberales norteamericanos entienden por inversiones educativas no simplemente el aprendizaje escolar o la formación profesional, sino el análisis del conjunto de variables medio-ambientales de la vida del niño que van a cristalizarse en términos calculables de capital humano.

Una primera consecuencia implica repensar todos los problemas de la educación, de la protección de la salud, de la higiene pública en términos susceptibles de mejorar o no el capital humano. Otra consecuencia tiene que ver con la concepción de la educación como empresa individual, empresa de sí mismo con inversiones e ingresos.

Una tercera consecuencia invita a pensar que la vida del individuo se inscribe no como una vida individual en el interior de un contexto general de un Estado, comunidad o nación sino en el contexto de una multiplicidad de empresas que se encabalgan y se anudan entre ellas, empresas que están al alcance de la mano del individuo y que tienen límites definidos en sus tallas para que la acción del individuo, sus decisiones, sus elecciones puedan tener efectos significativos y perceptibles. En fin, la vida del individuo debe ser una forma de empresa permanente y empresa múltiple.

Se trata por lo tanto de desmultiplicar el modelo económico de la oferta y la demanda, del modelo inversión-costo-ganancia como un modelo de las relaciones sociales, un modelo de la existencia misma, una forma de relación del individuo consigo mismo, y simultáneamente, con el grupo, la familia y su medio ambiente.

De este modo, aquella concepción y práctica de la educación como transformación del alma (de la psique, bien entendido, la *paideia* griega, la *Bildung* alemana) ha sido derrotada en provecho de un modelo económico biologizante.

Bibliografía

- Deleuze, G., Guattari, F. (1972). *Capitalisme et schizophrénie 1 : L'Anti-OEdipe*. Paris: Minuit.
- Foucault, M. (1968). *Les mots et les choses*. Paris: Gallimard.
- Lepage, H. (1978). *Demain le capitalisme*. Paris: Hachette Pluriel.
- Riboud, M. (1978). *Accumulation du capital humain*. Paris: Economica.
- Rosa, J.J., Aftalion, F. (1977). *L'Economique retrouvée. Vieilles critiques et nouvelles analyses*. Paris: Economica.

Las maestras de educación primaria en México. Un estudio sobre transacciones objetivas y subjetivas en la construcción de la identidad profesión

José Luis Torres Franco*

Resumen

En este documento se presentan los resultados de una investigación sobre la construcción de la identidad profesional de las maestras de educación primaria en México desde una perspectiva teórica que busca dar cuenta de las transacciones objetivas y subjetivas que los sujetos llevan a cabo en contextos socialmente estructurados, particularmente en el contexto familiar, al momento de optar por estudiar una profesión. Metodológicamente se optó por una línea cualitativa de manera que mediante las narrativas de sus experiencias pudiéramos reconstruir el proceso, a través el cual ellas logran percibirse a sí mismas como profesionales de la educación. La conclusión a la que se llegó en este estudio fue que las maestras construyen un sistema de códigos de ética del trabajo centrado en creencias e ideas basadas en la crianza de los niños.

Palabras Clave: identidad profesional, maestras de primaria, cultura, género

* Profesor-Investigador, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, Departamento de Sociología; México, D.F.

Introducción

En la actualidad, el mundo del trabajo ha tenido profundas transformaciones que han modificado las percepciones y concepciones que sobre él se han tenido. Es por ello que este documento busca aportar elementos teóricos y metodológicos que enriquezcan estas discusiones desde la perspectiva del estudio de las identidades profesionales.

La idea inicial fue elaborar un modelo conceptual que permitiera comprender cómo se construyen las identidades profesionales y qué elementos de la vida social se vuelven centrales en su constitución. El pre-texto para hacer esta investigación fue la articulación de tres temas que resultan relevantes para comprender el mundo del trabajo femenino. Particularmente interesaba estudiar aquellas ocupaciones que tradicionalmente se habían considerado en el imaginario colectivo como actividades propias de las mujeres, poniendo el acento en la problemática de aquellas actividades que, aun cuando requieren de una formación profesional y que pueden ser desempeñados por hombres y mujeres, suponen un contenido de género que las hace aparecer como naturalmente propias del sexo femenino. Bajo estas condiciones, el estudio tenía que dar cuenta de cómo las mujeres que desempeñan estas actividades se ven así mismas como trabajadoras. De ahí surgió la idea de plantear un problema relacionado con las culturas laborales, y en particular con la identidad profesional.

¿Por qué estudiar la identidad profesional de un sector laboral integrado mayoritariamente por mujeres? Es evidente que en años recientes, en el campo de los estudios laborales ha habido un creciente interés acerca de la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo y la importancia que este hecho ha tenido en los cambios que ha presentado dicho mercado, enfatizado en el papel que han jugado en estas transformaciones la globalización de la economía mundial, los cambios tecnológicos y las nuevas formas de organización del trabajo productivo. En el caso particular del magisterio en México, la incorporación de las mujeres al trabajo docente¹ cobra un nuevo sentido en la década de 1980

¹ Según los estudios de Arnaut (1998) el proceso de feminización del magisterio en México, tiene sus inicios en los últimos años de la década de 1950 y principios de 1960, con la transformación de las normales rurales en escuelas normales urbanas.

que se derivó de estas transformaciones en la economía mexicana (Guillén Romo, 2000).

En general, y de acuerdo con los últimos estudios sobre la feminización del trabajo, se ha llegado a la conclusión de que en este proceso se hace evidente que el acceso se da en sectores en los que se pagan salarios más bajos y que ofrecen condiciones laborales precarias. Tal es el caso del trabajo magisterial que es uno de los sectores en los que la feminización ha tenido ya una larga historia.

Trabajo, identidad y género, las líneas teóricas

Para realizar este estudio se partió del análisis de tres líneas teóricas que dan cuenta de los distintos niveles de análisis que plantea el estudio de las identidades profesionales. De esta manera, la investigación se abordó a partir de las propuestas teóricas que se han elaborado desde la perspectiva del análisis cultural de los procesos laborales que destaca el papel activo del sujeto en los procesos de creación de su entorno laboral, a través de la construcción de significados y símbolos mediante los que se definen a sí mismos como actores sociales. Se retomó el concepto de “contextos socialmente estructurados”, desarrollado por J. B. Thompson, que se caracterizan por implicar relaciones de poder asimétricas en el acceso a recursos y oportunidades, y mecanismos más o menos institucionalizados para la producción, transmisión y recepción de las formas simbólicas. Así, el análisis cultural incluye la demarcación de estos contextos y la interpretación de las formas simbólicas (Thompson, 1990).

Estos contextos también nos permite reconocer la existencia de culturas específicas que se generan en ellos al establecer creencias, comportamientos, significados y en general expresiones que se traducen en normativas implícitas o explícitas y que dan sentido a una forma de ser de los sujetos. Estas concepciones sobre la cultura han dado una nueva orientación a los estudios laborales, al poner el énfasis en aspectos referidos a la subjetividad de los actores, y permitir incorporar dimensiones de análisis que anteriormente no eran consideradas como relevantes. Sin embargo, el aspecto más importante de estos estudios es el énfasis que ponen en

la relación entre factores estructurales y subjetivos que orientan a los individuos hacia dentro y fuera del trabajo (Guadarrama, 1998). De esta manera, la presencia y participación de los sujetos en diversos contextos sociales le provee de un conjunto de elementos simbólicos, que constituyen un arsenal de herramientas culturales que les permiten participar en la producción de nuevos procesos de significación y resignificación, y que los presenta como productor-producto del mismo proceso.

La segunda línea teórica que se retomó fue la de los estudios sobre identidades sociales, y particularmente de las identidades profesionales, que abordan la problemática de la construcción de la identidad profesional. En la discusión destacan los trabajos de Giddens (1995) y Castells (2004), pero sobre todo los de Dubar quien plantea un modelo de análisis basado en los conceptos de transacciones objetivas y subjetivas como procesos de interacción mediante los cuales el sujeto define, pero al mismo tiempo le definen su identidad profesional (Dubar, 1991). Para este autor es claro que la identidad sólo puede estudiarse a partir de la socialización definida como un sistema de interacciones y no como un mecanismo de integración del sujeto a la sociedad al generar en él una identidad individual.

Frente a esta postura propone una aproximación comprensiva de la socialización vista como un vehículo que hace posible la construcción social de la realidad, y hace una propuesta para abordar desde la sociología el concepto de identidad (Dubar, 1991). Para él la identidad jamás está dada, ella se construye y reconstruye constantemente en un marco de incertidumbre más o menos amplio y durable. Por ello afirma que la identidad no es otra cosa que el resultado a la vez estable y provisional, individual y colectivo, subjetivo y objetivo, biográfico y estructural, de los diferentes procesos de socialización que conjuntamente construyen los individuos y definen las instituciones. En esta dirección, la identidad es entendida como el producto de una doble transacción: del sujeto consigo mismo (identidad real subjetiva) y del sujeto con los otros (identidad virtual objetiva). Sin embargo, no son procesos independientes, la transacción subjetiva depende de las relaciones con los otros, lo que constituye a su vez la transacción objetiva.

Así, estas transacciones se definen como mediaciones esenciales en el proceso de construcción de la realidad al establecer un puente entre la formación de la personalidad del sujeto y los contextos socialmente estructurados en los que se gestan las identidades. En cada contexto en el que el sujeto interactúa con los otros, el aprendizaje de códigos y significados es fundamental para que tome una postura, quizás de manera no racional, tal vez dictada por la costumbre establecida en la repetición del acto, o tal vez derivada del cálculo racional sobre las ventajas o desventajas que la situación específica ofrece, pero siempre con la intencionalidad de reconocer a los otros como iguales o distintos a él.

Por ello, para Dubar los campos escolar y profesional han adquirido un rango de legitimidad muy importante en los modos de construcción de las categorías sociales porque las esferas del empleo y del trabajo, así como la de la formación escolarizada constituyen dominios básicos para los individuos en el proceso de construcción de identificaciones sociales. Esto no significa reducir las identidades sociales al estatus que otorga el empleo y el nivel educativo, pues antes de identificarse personalmente con un grupo profesional o con un diploma, el individuo hereda desde la infancia una identidad de sexo, una identidad étnica y una identidad de clase social, pero es en el espacio escolar en donde los sujetos construyen su primera identidad de iguales. De esta dualidad, entre la identidad asignada por los otros y la identidad construida para nosotros nace un campo de lo posible en el que se despliegan todas las estrategias identitarias.

Finalmente, el estudio se orientó hacia los estudios con enfoque de género para entender cómo la diferenciación sexual se convierte en una clave de lectura fundamental en la explicación y comprensión de los procesos macro y micro sociales que de alguna manera delimitan el campo de acción del trabajo femenino y de las profesiones feminizadas. Retomamos aquí, básicamente las propuestas de los grupos de investigación que trabajan sobre la distinción del trabajo productivo y el trabajo reproductivo o doméstico, de cómo esta dualidad condiciona a la mujer en una situación de doble presencia y/o alternancia en los espacios doméstico y laboral extradoméstico, y que dan cuenta de cómo la irrupción de las mujeres en el mercado de trabajo hace necesario recurrir a nuevas estrategias de investigación que no sólo aborden la parte estructural de su presencia en di-

cho mercado y las condiciones en las que lo hacen, pues lo importante es recuperar la experiencia vital de las mujeres en su situación de madres, esposas y trabajadoras (Borderías, *et al.*, 1994; Abramo y Todaro, 1998; De Oliveira y Ariza, 1997; García y Oliveira, 1994; Pacheco y Blanco, 1998).

En el caso de la profesión magisterial, tomar la feminización reciente como un cambio en la composición sexual del cuerpo docente significa dejar de lado todo un proceso de profundas transformaciones en los significados sociales atribuidos a la docencia básica (Pinto de Carvalho, 1998). En este sentido, a diferencia del proceso de feminización que se ha dado en el sector industrial, el sector magisterial es un sector laboral que presentó desde principios del siglo XX una rápida y fuerte presencia femenina, que se expresó desde un discurso hegemónico que asocia la enseñanza básica con características consideradas como femeninas tales como el amor a los niños, la abnegación y la delicadeza y que relaciona de manera enfática a la docencia con la maternidad. En conjunto, estos tres ejes teóricos permiten dar cuenta de la forma en que las maestras de primaria construyen su identidad profesional, y plantear las siguientes preguntas para la investigación.

- ¿Cuáles son los ejes sobre los que han construido su identidad profesional?
- ¿Cuáles son los significados que otorgan al trabajo docente y al trabajo doméstico desde su práctica profesional?
- ¿La práctica magisterial logra concretarse en una identidad profesional más o menos compartida por las maestras?
- ¿Hasta qué punto las maestras de educación primaria optaron por esta profesión sobre la base del reconocimiento de sus expectativas y aspiraciones profesionales?
- ¿Bajo qué contextos familiares, educativos y laborales estas mujeres optaron ser maestras?

En el siguiente apartado se presenta una reflexión acerca de cómo abordar el estudio de las identidades profesionales que logre rescatar la rela-

ción entre la experiencia vital de los sujetos y los contextos sociales que marcan ciertos límites a su acción social.

Una propuesta teórico metodológica para analizar la relación mujer y trabajo

Como se ha señalado anteriormente, los estudios sobre la relación mujer y trabajo se han caracterizado por elaborar estrategias metodológicas que buscan poner de relieve las especificidades del trabajo que realizan las mujeres. Dos núcleos metodológicos aparecen como los aspectos relevantes en este tipo de estudios: por una parte, el registro y análisis de información estadística acerca de la situación de las mujeres en el mercado de trabajo, y por otra el análisis de la subjetividad y su aspecto biográfico. La pregunta básica que de ello se deriva es cómo rescatar lo específico de los procesos en los que se expresa la subjetividad de los actores sociales dentro de marcos sociales como las instituciones familiar, escolar y laboral.

En este estudio, si bien el interés primordial fue indagar los procesos biográficos sobre los que se construye la identidad profesional de las maestras, se consideró necesario establecer marcos muestrales muy precisos que abarcaran la diversidad de perfiles sociodemográficos, profesionales y actitudinales con base en los que se pudieran definir criterios para seleccionar una muestra teórica para realizar el estudio biográfico. Estas observaciones nos llevaron a la necesidad de plantear un tipo de estrategia de investigación mixta, en la que se incluyó el diseño de una encuesta para conocer dichas características de la población, y un estudio de trayectorias biográficas centradas en los ámbitos familiar, escolar y laboral de las maestras.

La idea de la encuesta fue conocer características como la edad, el estado civil, la presencia o ausencia de hijos en el hogar, la carga de trabajo doméstico y extradoméstico de las profesoras, y también algunas de sus actitudes hacia las imágenes socialmente construidas sobre el quehacer docente, pues consideramos que esta especie de fotografía serviría como soporte contextual para el análisis de información sobre las transacciones objetivas y subjetivas en las que se sustentan los procesos de construcción

de las identidades genérico profesionales. Desde luego que esta propuesta no supuso que lo contextual determina la subjetividad, simplemente se consideró que al conocer algunos rasgos de la población, las maestras entrevistadas ya no serían personas desconocidas. Así, el análisis de la información arrojada por la encuesta nos permitió construir perfiles sociodemográficos, profesionales y actitudinales que sirvieron de parámetros para seleccionar los tipos teórica y estadísticamente relevantes a quienes se les aplicaría la guía de entrevista.

El siguiente paso fue enlazar estos datos generales que obtuvimos a través de la encuesta con la selección de un grupo de diecisiete profesoras a partir de sus perfiles sociodemográficos y profesionales. Esta tipología se construyó sobre cuatro variables: la edad, la unión, la presencia de hijos y la superación académica. Los cuatro indicadores se trabajaron de manera dicotómica como se presenta en el cuadro siguiente.

Construcción de los perfiles para la selección de la muestra cualitativa profesoras		
Ejes Temáticos	Indicadores	Categorías
Trayectoria de vida	edad	1) Hasta 35 años 2) 36 años y más
Unión	Situación conyugal	1) Unidas 2) No unidas
Maternidad	Tiene hijos	1) Sí 2) No
Profesionalización	Está en carrera magisterial	1) Sí 2) No
Fuente:		

El análisis descriptivo de esta información fue muy importante, pues puso de manifiesto la diversidad de los perfiles, y aun cuando encontramos la existencia de un perfil predominante, que aglutinaba al 40 por ciento de las maestras, también detectamos la existencia de perfiles muy especí-

ficos que, hipotéticamente, podrían tener expresiones y concepciones diversas sobre la profesión magisterial. De esta manera, y bajo estas consideraciones, estos perfiles fueron la herramienta con la que se seleccionó la muestra cualitativa con la que se trabajó la segunda etapa del proyecto. Para ello se diseñó una guía de entrevista semiestructurada, que incluía doce ejes temáticos acerca de sus procesos biográficos que presentamos en el siguiente cuadro².

Ejes temáticos de la guía de entrevista
1) Historia de vida y transiciones
2) Unión
3) Maternidad
4) Contexto familiar actual
5) Trayectoria educativa
6) Historia laboral
7) Experiencia laboral en el magisterio
8) Actualización y profesionalización
9) Vida gremial y participación sindical
10) Percepción de las imágenes del magisterio

En el siguiente apartado se presentan algunos resultados cuantitativos y cualitativos, obtenidos en este estudio, sobre el análisis de las nociones de vocación y profesionalismo.

Concepciones y percepciones del trabajo docente entre la maestras de primaria

En este análisis se rescatan aspectos que tienen que ver con la construcción de su imagen social a partir de su labor como profesoras. Este ima-

2 Cada eje contiene varias líneas indagatorias específicas, que son temas de conversación sobre aspectos muy concretos de las experiencias de las entrevistadas.

ginario socialmente construido se expresa en una serie de imágenes estereotipadas, cuya función primordial consiste en generar elementos de diferenciación social que buscan establecer prácticas y maneras de pensar específicas para cada grupo social. A partir de la información recabada, a través de la escala de tipo Likert, se captaron las imágenes que tienen sobre su trabajo. Para ellas el trabajo magisterial no es aburrido, pues trabajar con los niños les resulta gratificante. La mayoría considera que el trabajo magisterial no es igual que cualquier otro trabajo, pues requiere de una dedicación de tiempo completo, y su compromiso con su trabajo las lleva a afirmar que continuarían siendo maestras de primaria aun cuando les ofrecieran un trabajo con un mejor salario, dos de cada tres así lo afirmaron. Esta visión hasta cierto punto optimista sobre su trabajo cambia cuando se trata de emitir una evaluación sobre el reconocimiento social del mismo. Aquí encontramos un posición polarizada pues la mitad de ellas creen que su trabajo es fuente de reconocimiento y prestigio social, mientras que prácticamente la otra mitad no lo consideran así.

Su actitud comienza a tener una orientación negativa cuando el trabajo se relaciona con el estilo de vida que puede garantizarles: sólo un poco más de la tercera parte de ellas considera que el trabajo magisterial les garantiza un modo de vida digno, mientras que el resto opina lo contrario. Es posible que la percepción de estas dimensiones de su trabajo las lleve a plantearse aspiraciones profesionales más allá de ser maestras. En esta imagen contradictoria se pueden vislumbrar elementos de ambigüedad-ambivalencia, al encontrar aspectos percibidos positivamente, frente a la percepción polarizada sobre el reconocimiento y prestigio social que su trabajo les puede otorgar, pero que no les ofrece un modo de vida digno. De ahí se puede desprender que sus aspiraciones profesionales estén más allá de lo que su trabajo les proporciona. Aún así, existe una actitud preponderantemente positiva hacia el trabajo magisterial, de tal manera que se puede afirmar que ellas tienen un alto nivel de identificación con su trabajo.

Es importante recordar que esta parte del análisis descansa fundamentalmente en el plano del imaginario colectivo a través de sus actitudes. Así, se observa que la gran mayoría considera que el magisterio tiene el deseo de servir a la niñez pues su desempeño requiere de mucho compromiso social, y que el eje fundamental de su trabajo estriba en la formación

de buenos ciudadanos, inculcándoles buenas costumbres. En estas opiniones queda claro que las tareas que realizan se centran en actividades más próximas al cuidado y la crianza de los niños, por lo que se puede suponer que buena parte del significado que le dan a su trabajo descansa básicamente en una visión orientada hacia el rol de mujer tradicional.

Contradictoriamente, la búsqueda de la superación profesional es muy fuerte entre ellas, pues consideran que la actualización es muy importante como condición necesaria para la realización de su trabajo. Estas actitudes indican una especie de valoración ambigua generada sobre sus capacidades y conocimientos pedagógicos, probablemente derivada tanto de su formación escolar como de su práctica docente, sobre todo si tomamos en cuenta que ellas asumieron una actitud contraria a las imágenes que asocian supuestos atributos femeninos, como la sensibilidad y la vocación naturales para relacionarse con alumnos, con el trabajo magisterial.

Sin embargo, es importante destacar un acuerdo más o menos fuerte entre ellas que asocia la “naturaleza femenina” y el trato con niños, pues estas dos imágenes persisten en el imaginario de una de cada tres de ellas, frente a la actitud negativa que expresan dos de cada tres sobre la idea de que un mayor nivel de estudios garantiza ser una buena profesora. A partir de ello se desprende la idea de que en la profesión es más importante la vocación que la profesionalización.

Esto se refuerza al destacar la noción de vocación como una característica importante en relación al ideal de la buena maestra. Casi una de cada cinco (18.4 por ciento), señalaron la vocación como la característica más importante del modelo de lo que debe ser una buena maestra de primaria. Desde luego que la vocación es un elemento que no podemos definir como una habilidad o una actitud en sí misma, sino más bien como una noción que permea la imagen social del magisterio en tanto que ella engloba un conjunto de prácticas y actitudes específicas que, desde el discurso del Estado y la sociedad y desde su práctica laboral cotidiana, se constituyen en una justificación de su rol de trabajadoras, y que además orienta su pensamiento y conduce su desempeño laboral. Por ello, esta noción puede ser considerada como un representación colectiva³ que en-

3 Sin entrar aquí en una discusión sobre el concepto de representación colectiva, actualmente existe un debate importante en la Psicología Social que distingue las imágenes que se construyen de

globa las aspiraciones y expectativas de las profesoras en relación a su propia imagen, a lo que ellas consideran que espera la comunidad en la que desempeñan su labor como educadoras de la niñez, y que por lo tanto les da un sentido de identidad (Banchs, 1986). Y, esto es relevante en el sentido de que los elementos de identificación que expresan en este modelo ideal, probablemente estén regidos por una polaridad entre la normatividad y la operatividad de lo que ellas creen que deben hacer y lo que pueden hacer en su espacio laboral desde su práctica cotidiana. En este sentido se puede considerar, que es probable que esta situación está indicando una dimensión importante de la ambigüedad-ambivalencia que resulta de su doble presencia en los ámbitos de la producción y la reproducción.

Los significados de la vocación y la profesionalización en el discurso de las maestras

Como se ha señalado anteriormente, este estudio se ubica en el contexto de cambios estructurales que se dieron en varios países latinoamericanos a partir de la creciente incorporación de las mujeres al mercado de trabajo formal y la tendencia hacia la feminización de ciertas profesiones. Particularmente en el ámbito educativo, estas transformaciones se reflejaron en la búsqueda de una mayor profesionalización del magisterio, que se concretó en el cambio de la carrera normalista a nivel de estudios superiores, y la implementación del Programa de Carrera Magisterial para la profesionalización del magisterio⁴. Es en este contexto, en el que tratamos

manera endógena en los grupos sociales y las que se construyen de manera exógena, es decir, desde instancias más cercanas a lo ideológico como puede ser el discurso del Estado. Es a estas últimas a las que se refiere con el término de representaciones colectivas (Ver Banchs, 1986).

4 Las exigencias que estos procesos implicaron para el sector educativo fueron la base de transformaciones fundamentales en la formación del magisterio. Después de más de cinco décadas, los estudios magisteriales dejaban de ser una carrera profesional de nivel medio y pasaba al rango de estudios de nivel superior en 1984. Esto significó que el costo social y personal en la formación de profesores y profesoras de educación primaria se incrementó al prolongarse los años de estudio que esta carrera requería. Uno de los efectos más relevantes de este hecho fue la caída dramática de la matrícula masculina, esto es, para los hombres y sus familias la carrera normalista dejó de ser atractiva y muy probablemente optaron por elegir otros tipos de carreras quizá mejor cotizadas en el mercado de trabajo.

de aportar elementos para explicar y comprender el significado de estudiar y desempeñar una profesión regulada desde las exigencias de un mercado de trabajo globalizado y flexible, pero enraizada en los estereotipos tradicionales de género, desde la perspectiva de las interacciones familiares, escolares y laborales en las que se van construyendo las identidades de género y profesionales de estas mujeres.

En general, las profesoras entrevistadas en esta segunda etapa provienen de familias urbanas de sectores medio y popular de la Ciudad de México. Son mujeres que desde niñas tuvieron el proyecto de estudiar una profesión, que no necesariamente era el magisterio, y para quienes el trabajo fuera de casa era un destino laboral previsto por ellas y sus familias. Nunca se cuestionaron la necesidad de trabajar fuera de su casa por un salario. Casi todas ellas son las mayores entre sus hermanos, y por lo general son la primera generación de mujeres en su familia que realizan estudios de nivel medio superior o superior. En casi todos los casos, sus trayectorias laborales formales empezaron precisamente en el momento de egresar de la escuela normal, es decir, nunca antes habían desempeñado algún trabajo asalariado. Un rasgo característico es que estas maestras estaban unidas con hombres que tenían menor escolaridad que ellas y que en la actualidad se dedican a labores informales en el sector servicios. Las que no están unidas, siguen viviendo en casa de sus padres. Llama la atención, el hecho de que quienes tienen pareja no los consideran como hombres proveedores; pues es constante la alusión, y no el reconocimiento directo, de que ellas son las que mantienen el hogar, dado que prácticamente aportan el total de su salario al ingreso familiar. Además, como ellas son quienes llevan la administración del hogar, se abrogan, al menos en el discurso, el derecho de tomar la mayor parte de las decisiones, aun en el caso de aquellas que no manifiestan conflictos conyugales ni domésticos con sus parejas.

En estos contextos, el resto de la información se analizó y se construyeron las siguientes tres categorías analíticas a partir de la búsqueda de significados que encontramos en sus narrativas⁵:

5 Técnicamente, el de análisis de la información partió de la codificación de las entrevistas en segmentos temáticos en el que los códigos que se van construyendo pasan de un nivel descriptivo (códigos abiertos), a un nivel comprensivo (códigos axiales), y se llega a un nivel analítico en donde los códigos son categorías de nivel comprensivo que dan cuenta de situaciones complejas recuperadas desde la experiencia de los sujetos (códigos analíticos) (Strauss y Corbin, 1998).

- Los modelos míticos sobre el trabajo femenino, definida así para representar los modelos que establecen y garantizan la elaboración funcional de una identidad genérico profesional con raíces muy profundas en creencias y estereotipos tradicionales sobre el papel social de las mujeres, y que tratan de resolver la ambigüedad- ambivalencia cuando ellas optan por una profesión.
- Las rutas de la elección profesional, es una categoría en la que englobamos el conjunto de interacciones que se dan en el proceso de elegir la profesión y nos permiten indagar sobre las motivaciones (razones, causas y motivos) por las que optan por esta profesión. Estas razones, causas y motivos son producto de las interacciones que se dan en tres contextos socialmente estructurados: la familia de origen, la formación escolar y el espacio laboral. En este sentido, la escuela es vista como un espacio dual, en tanto contexto de formación profesional y contexto laboral, que le da un sentido de estabilidad muy fuerte a la identidad de las profesoras.
- El sentido de la profesión, que nos permitió vislumbrar en sus narrativas los procesos mediante los cuales construyen una concepción particular del trabajo magisterial articulado en dos ejes, uno que denominamos de la orientación afectiva y el otro de la orientación racional de su acción profesional, mediante los cuales integran un sistema de códigos de control y autocontrol en el desempeño de su trabajo (Aldridge y Evetts, 2003). Esta categoría intenta dar cuenta de la articulación de elementos objetivos y subjetivos de sus concepciones sobre la profesión magisterial y la auto imagen que ellas elaboran de su propio desempeño laboral.

En su discurso, ellas establecen una distinción muy clara entre vocación y profesionalismo al vincular la profesión con mayor estudio, más conocimientos teóricos y nuevas técnicas de enseñanza. Para ellas, *el profesional* es quien está en continua preparación y actualización, experimentando con nuevas técnicas, son quienes se dedican al estudio, a prepararse mejor, aunque cada vez se alejan más del modelo vocacional de la profesión. Podemos decir, que su concepción de la profesión se expre-

sa en una definición operativa de lo que debe hacer una maestra en su trabajo. Así vista, la noción de profesionalismo que ellas han construido es una noción de índole normativo, que les permite autorregular su quehacer cotidiano sin necesidad de que se les diga que es lo que tienen que hacer. Podemos pensar que es un sistema de autocontrol en el trabajo, a partir del compromiso de lo que hacen y la identificación con quienes lo hacen.

Sin embargo, en los hechos, el significado que le dan a la profesión está basado en el reconocimiento que los niños pueden otorgarles, lo cual es muy gratificante para ellas pues las reafirma en su desempeño profesional. Sin embargo, es común encontrar en sus narrativas el término *vocación*, que podemos considerarlo como un eje en el que articulan un discurso que le da sentido a su trabajo. En su imaginario, ellas consideran que la vocación es algo casi del orden natural, que se expresa en una satisfacción personal derivada de los resultados de su quehacer cotidiano, es decir el gusto por lo que se hace. Para ellas la vocación es producto de su experiencia laboral. Trabajar con otros maestros y maestras, y conocer el tipo de actividades que realizan es un detonante de la vocación. Ellas consideran que la vocación les permite establecer los objetivos y propósitos de su quehacer con los niños, como tenerles paciencia, saberlos escuchar, convivir con ellos y al mismo tiempo desarrollar en ellas mismas su deseo de ayudar a los otros. Para ellas, es en su primera experiencia profesional en donde encuentran la vocación que las lleva a reconocer que lo aprendido en la escuela no basta para ser maestra, pues eso se aprende en la práctica.

En este sentido, podemos decir que la vocación puede ser entendida también como un conjunto de normas que construyen día con día durante sus primeras experiencias laborales, y que se consolidan en un sistema de autocontrol sobre el trabajo que realizan, en la medida en que éste se hace por gusto, por convicción, y no por obligación o inducido por controles externos como la supervisión de los superiores o la vigilancia de madres y padres de familia. En resumen, la orientación hacia la profesión magisterial en las maestras tiene profundas raíces en los modelos tradicionales, míticos, de la mujer exclusiva del hogar, sobre los que se hacen adecuaciones y ajustes para hacer más la articulación de los roles de ama de

casa y madre con la figura emergente, en la mayoría de los casos analizados, de mujer profesionalista⁶. Estas adecuaciones al modelo tradicional se expresan en las distintas maneras o rutas de acceder a los estudios magisteriales, que las lleva a un punto de confrontación entre lo doméstico y lo extradoméstico. Confrontación que tratan de resolver a través de diversas formas de asumir la profesión. Así, la práctica magisterial logra concretarse en una identidad profesional más o menos compartida por las profesoras. Como profesionistas, están sujetas a la necesidad de actualizarse constantemente, y sobre esta necesidad van construyendo sus propios códigos de ética y desempeño profesional en las figuras discursivas de la vocación y el profesionalismo.

En conclusión, estas figuras son construidas como sistemas de autocontrol para su desempeño laboral que abarcan tanto los aspectos racionales del quehacer magisterial, el profesionalismo, como los aspectos de afectivos y emocionales en su trabajo, la vocación. En esta dualidad, las profesoras llegan a reconocerse como un grupo con una identidad propia, producto de la relativa autonomía que implica su quehacer cotidiano dentro del hogar y dentro del aula. Digamos entonces que en el caso de las maestras de primaria, para poder llevar a cabo las tareas que le son asignadas profesionalmente hablando, es necesario que ellas elaboren un código de ética basado en la noción de autocontrol, pero que se vincula con aspectos definidos socialmente como controles afectivos, es decir es una elaboración que ellas construyen en ausencia de un código de ética profesional claramente establecido y directamente orientado hacia la profesionalización de la actividad magisterial.

Bibliografía

Abramo, L. y Todaro, R. (1998). "Género y trabajo en las decisiones empresariales", en *Revista latino-americana de Estudios do trabalho*, 77-96.

6 Recordemos que la mayoría de ellas son las primeras mujeres en su familia que se enfrentan a la necesidad de estudiar una profesión que inevitablemente las lleva a incorporarse al mercado de trabajo.

- Aldrige, M., y Evetts, J. (2003). "Rethinking the Concept of Professionalism: the Case of Journalism", en *The British Journal of Sociology*, Vol. 54, núm. 4, 547-564.
- Arnaut, S. A. (1998). "Los maestros de educación primaria en el siglo XX", en *Un siglo de educación en México* (Ed, Latapí, S. P.) México: Fondo de Cultura Económica, CONACULTA, pp. 195-229.
- Banchs, M. A. (1986). "Concepto de 'representaciones sociales'", un análisis comparativo, en *Revista Costarricense de Psicología*, Número 8-9.
- Borderías, C., Carrasco, C. y Alemany, M. C. (1994). *Las mujeres y el trabajo. Rupturas Conceptuales*. Barcelona: ICARIA.
- Castells, M. (2004). *La era de la información: Economía, sociedad y cultura*. México: Siglo XXI Editores.
- De Ibarrola, M. (1997). *Quiénes son nuestros maestros*. México: Fundación SNTE para la cultura del maestro mexicano.
- De Oliveira, O. y Ariza, M. (1997). "División Sexual del Trabajo y Exclusión Social", en *Revista latinoamericana de Estudios do trabalho*, 5, 183-202.
- Dubar, C. (1991). *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles Cap. I, V y VI*. Paris: Armand Colin Éditeur.
- García, B. y Oliveira, O. d. (1994). *Trabajo femenino y vida familiar en México*. México: El Colegio de México.
- Giddens, A. (1995). *Modernidad e identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*. Barcelona: Península.
- Guadarrama, O. R. (1998). *Introducción. El debate sobre las culturas laborales: viejos dilemas y nuevos desafíos en Cultura y trabajo en México. Estereotipos, prácticas y representaciones*. México: (Ed, Guadarrama, O. R.) Ed. UAM - Fundación Ebert - Juan Pablos.
- Guillén Romo, A. (2000). *México hacia el siglo XXI. Crisis y modelo económico alternativo*, México: Plaza y Valdés.
- Meneses, E. (1987). *Tendencias oficiales de la educación pública en México*. México: Centro de Estudios Educativos.
- Muñoz García, H. (1996). *Los valores educativos y el empleo en México*. México: Miguel Ángel Porrúa, CRIM-UNAM, IDRC.
- Pacheco, E. y Blanco, M. (1998). "Tres ejes de análisis en la incorporación de la perspectiva de género en los estudios sociodemográficos so-

- bre el trabajo urbano en México”, en *Perfiles de la población*, 2, 15-27.
- Pinto de Carvalho, M. (1998). *Vozes masculinas numa profissão feminina: o que têm a dizer os professores*. Illinois: Congreso de LASA.
- Strauss, A. y Corbin, J. (1998). *Bases de la investigación cualitativa. Técnicas y procedimientos para desarrollar la teoría fundamentada*. Colombia: Universidad de Antioquia.
- Tenti, F. E. (1999). *El arte del buen maestro*. México: Editorial Pax Mex.
- Thompson, J. B. (1990). “The Concept of Culture”, en *Ideology and Modern Culture. Critical Social Theory in the Era of Mass Communication*. Stanford: Stanford University Press.
- Weiss, E. (1993). El panorama de la actualización, superación y capacitación docente, en *¿Hacia dónde va la educación pública? Memoria del Seminario de Análisis sobre Política Educativa Nacional*. México: (Ed. mexicano, F. p. l. c. d. m.) Fundación SNTE, pp. 189.

A expansão dos bancos privados estrangeiros para a América Latina e seus impactos na vida de trabalhadores bancários: estudo de caso sobre a privatização de um banco público brasileiro¹

Alcides Fernando Gussi*

Resumo

Este trabalho reflete acerca das estratégias do setor financeiro mundial nos últimos anos e seus impactos na vida dos trabalhadores bancários no contexto da expansão dos bancos privados estrangeiros para a América Latina, notadamente para o Brasil. Para tanto, toma-se o estudo de caso de um banco privado espanhol após a compra de um tradicional e importante banco público de São Paulo, privatizado em 2000. A pesquisa, de aporte etnográfico, privilegiou a construção de narrativas biográficas de bancários e a análise da dimensão simbólica dos acontecimentos decorrentes da privatização, focando as transformações sofridas pelos bancários, sobretudo quanto à perda do trabalho e dos referenciais de sua identidade sócio-profissional. Na lógica construída pelos bancários, as mudanças ocorreram de forma abrupta e autoritária no contexto de uma cultura do terror implantada pela nova gestão do banco espanhol e, nesse contexto, suas narrativas evocam rituais de passagem, em que emergem representações de mortes individuais e coletivas, e de renascimentos, quando os trabalhadores atribuem outros sentidos às suas vidas, fora do

1 Este trabalho constitui parte dos resultados apresentados em Gussi (2005). Trata-se também de uma pesquisa vinculada ao Grupo de Pesquisa “Etnografias do Capitalismo Contemporâneo” do Depto. De Ciências Sociais IFCH - Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da UNICAMP – Universidade Estadual de Campinas.

* CNPq/FUNCAP (UFC).

banco, enfrentando a violência do capital. Por tudo isso, este trabalho permite que pensemos os efeitos pessoais e sociais do processo de internacionalização financeira para os trabalhadores de países periféricos, como os latino-americanos.

Palavras-chaves: trabalho – identidade sócio-profissional – narrativas biográficas – dimensão simbólica – rituais de passagem - sistema financeiro – bancos – mundialização

Em 2000, ocorreu um evento que pode ser considerado como o epicentro do processo de mudanças do setor financeiro brasileiro em curso naquele período, causando impactos para milhares de trabalhadores bancários: trata-se da privatização do Banco², um tradicional banco público paulista, comprado por um grupo financeiro de origem espanhola, o Grupo Espanhol³.

A privatização do Banco evidenciou a desnacionalização e a desestatização da economia brasileira, diretrizes da política econômica do governo de Fernando Henrique Cardoso do período (Biondi, 1999, 2000). No que se refere ao processo geral de mudança do sistema financeiro brasileiro, a privatização do Banco marcou, de um lado, o enfraquecimento dos bancos públicos e, de outro, a abertura do setor financeiro ao capital internacional (Rodrigues, 2004), destacando-se o espanhol, que similarmente ocorreu em vários países latino-americanos (Gussi, 2001). Dessa forma, esse evento representou o embate político e as contradições entre o público e o privado, e entre o nacional e o estrangeiro do cenário econômico e político brasileiro daquele momento.

Mas que impactos esse evento teve para a vida dos quase 21.000 funcionários do Banco? Essa pergunta moveu, inicialmente, a realização de uma pesquisa de campo entre 2000 e 2002 em que se construiu uma noção empírica do contexto etnográfico que remetia às mudanças deco-

2 Não utilizo o nome próprio da empresa – sua marca - já que entendo que são os trabalhadores e não a empresa o meu foco principal de estudo. A empresa será aqui nomeada simplesmente por “Banco”.

3 Não será mencionada também a marca da empresa espanhola, que será referida como “Grupo Espanhol”.

rentes da privatização. Verificou-se que os impactos da privatização entre os trabalhadores do Banco, os “bancários⁴”, como se autodenominam, resultou no desligamento de milhares de funcionários e na rápida reestruturação do trabalho e, como consequência disso, levou, de forma rápida, à quebra do sentido de pertencimento dos “bancários” em relação à empresa, de sua identidade sócio-profissional (Gussi, 2005).

Partindo desse contexto etnográfico, realizou-se a construção de narrativas biográficas de trabalhadores do Banco que passaram pelo processo de privatização e já estavam desligados da empresa. Essas narrativas informam como ocorreu o processo de mudanças por meio da apreensão dos sujeitos que viveram esse processo. Com elas, podemos considerar que, no processo de mudanças, operaram lógicas distintas: uma lógica do capital sob a qual, em última instância, foram regidas as mudanças, norteadas pelas estratégias do Grupo Espanhol, e que revelam a dinâmica da mundialização financeira (Chesnais, 1996, 1999); e uma outra lógica construída narrativamente pelos trabalhadores ao longo de suas trajetórias na empresa por meio de suas redes de sociabilidade, a que se vincula uma identidade sócio-profissional, a “bancária”.

Este trabalho propõe considerar essas lógicas distintas que circunscrevem a privatização e as mudanças no Banco, dividindo-se em duas partes, onde se realizará: na primeira, uma descrição das estratégias do Banco no contexto da expansão e internacionalização do capital financeiro; e na segunda parte, uma análise das narrativas dos trabalhadores, privilegiando a dimensão simbólica quanto aos impactos da privatização para as suas vidas.

Uma lógica das mudanças: estratégias do setor financeiro para a América Latina no contexto da mundialização do capital.

A privatização do Banco insere essa empresa e os seus trabalhadores, definitivamente, no contexto da lógica contemporânea em que opera o sistema financeiro brasileiro, latino-americano e mundial.

4 Os trabalhadores intitulam-se por meio de uma denominação que remete diretamente ao nome próprio da empresa. Em conformidade com o mesmo procedimento exposto na nota 1, neste trabalho, essa identidade sócio-profissional dos trabalhadores do Banco será aqui doravante nomeada como a de “bancária” e esses trabalhadores identificados como os “bancários”.

Tal lógica refere-se ao processo amplo de reestruturação do capital que vem criando novas bases para sua expansão, o qual Chesnais (1996) denominou “a mundialização do capital”. Esse processo tem como base o capital financeiro, tratando-se, antes de tudo, de uma “mundialização financeira” (Chesnais, 1999) que se sustenta em uma economia de mercado focalizada em políticas de liberalização, privatização, desregulamentação e abertura dos estados nacionais, e o desmantelamento de direitos sociais. Além disso, um dos principais traços da “mundialização do capital” é o seu caráter excludente na medida em que, nesse processo, há a seletividade dos capitais e a marginalização de países e camadas sociais (Chesnais, 1996).

Tal mundialização promoveu a abertura financeira da América Latina nos anos 90, e particularmente do Brasil no período do Governo de Fernando Henrique Cardoso (Freitas, 1999; Freitas Prates, 1998, 2001). Disso resultou no enfraquecimento dos bancos públicos e na ampliação da presença de bancos estrangeiros no sistema financeiro brasileiro. Assim, a participação dos bancos públicos diminuiu consideravelmente no conjunto do sistema bancário nacional, ainda que se pese a participação de bancos públicos federais, e isso se deveu principalmente à privatização dos bancos estaduais. Segundo dados do Banco Central, dos vinte e nove bancos federais e estaduais, restaram dezesseis bancos públicos em 2000, ano da privatização do Banco (apud. Jinkings, 2003)

Já, quanto à entrada de bancos estrangeiros no país, destaca-se o movimento de bancos espanhóis para o Brasil. Tal fato relaciona-se ao crescimento dos investimentos das empresas espanholas no país, sobretudo entre os anos de 1999 a 2000. No ano de 1999, a Espanha já era o segundo investidor estrangeiro no Brasil, atrás apenas dos investimentos dos norte-americanos, tradicionalmente os maiores investidores estrangeiros no país. Com a compra do Banco pelo Grupo Espanhol, os investimentos espanhóis superaram os norte-americanos em 2000: em novembro deste ano, os investimentos espanhóis já chegavam a 8,3 bilhões de dólares, mais que o dobro dos investimentos norte-americanos que atingiam a cifra de 4,5 bilhões (Gussi, 2001).

As empresas espanholas foram atraídas pelas privatizações das empresas públicas brasileiras, particularmente do setor de telecomunicações,

como no caso da empresa espanhola Telefônica que comprou a empresa de telefonia pública paulista, e do setor de energia elétrica; e também elas foram atraídas pelos investimentos no setor financeiro, como resultado de fusões dos bancos privados, quando houve a entrada de dois grandes grupos financeiros espanhóis no país (Gussi, 2001).

Notadamente, os investimentos espanhóis cresceram também em todos os países da América Latina nesse período. Grandes empresas espanholas passaram a ter presença forte no mercado latino-americano nos mesmos setores que atuam no Brasil. Assim, em 2000, a Espanha era também o maior investidor na Argentina, superando os Estados Unidos, com a entrada de empresas de petróleo, gás, energia elétrica e telecomunicações naquele país (Gussi, 2001).

Neste contexto, ocorreu a expansão do Grupo Espanhol para a América Latina. Esse Grupo está presente em países como o Chile, México, Peru, Argentina, Venezuela, Uruguai, tendo incorporado bancos públicos e privados nesse continente. No Brasil, o Grupo adquiriu o Banco Geral do Comércio, em seguida o Banco Noroeste em 1997, e, em 2000, adquiriu o Banco Bozano Simonsen (ex-Banco Meridional) e, finalmente, em novembro desse mesmo ano, arrematou o leilão de privatização do Banco (Gussi, 2001). Em novembro de 2000, o Grupo Espanhol passou a ter metade dos seus funcionários alocados na América Latina e suas filiais nesse continente produziram 45% de seu faturamento anual global (Gussi, 2001).

Se a privatização insere o Banco na lógica do sistema financeiro mundial, como faces dessa mesma lógica, essa se dá no quadro de reestruturação do trabalho bancário no país em curso desde os anos 90. Essa reestruturação vem apontando para inúmeras mudanças quanto ao teor do trabalho bancário, tais como: a passagem do bancário “tradicional” para um trabalhador “vendedor-negociador”; a redistribuição do trabalho entre funções, setores e cidades; a transformação na estrutura de cargos, com crescentes demissões; a diminuição de salários; a informatização e terceirização de serviços; o aumento da escolaridade e a crescente feminização do trabalhador bancário (Jinkings, 1995, 2002, 2003; Segnini, 1998, 2001). Deste quadro de reestruturação, depreende-se um processo geral de precarização do trabalho bancário.

Os efeitos de tal reestruturação foram maiores nos bancos públicos, como é o caso do Banco do Brasil (Rodrigues, 2004), e entre os antigos bancos públicos estaduais que foram privatizados, como é o caso do Banco, que passaram a operar segundo a lógica de bancos privados. Assim, as diferenças historicamente construídas entre os trabalhadores dos bancos privados e os dos bancos públicos, principalmente no tocante à estabilidade de emprego e à conquista ampliada de direitos trabalhistas desses últimos, como previdência complementar, foram se estreitando como efeitos da política econômica dos anos 90 baseada na liberação monetária, desregulamentação salarial e privatizações (Jinkings, 2003: 243). Com a extinção de direitos, os trabalhadores dos bancos públicos perdem, no cenário atual, a importância política e sindical que tiveram no século passado (Jinkings, 2003: 244).

A reestruturação do trabalho bancário trouxe impactos para os trabalhadores do Banco. Em meados da década de 90, ainda como banco público, já se verificava elementos que inseriam os “bancários” no processo geral de reestruturação do trabalho, tais como: a redução dos postos de trabalho e conseqüentemente o desemprego, a terceirização dos serviços, a precarização e intensificação do trabalho (Segnini, 2001). Com a privatização, as medidas implantadas pela nova Diretoria do Grupo Espanhol, notadamente entre 2000 e 2002, esse processo foi consolidado.

Vejam os como as narrativas biográficas dos trabalhadores do Banco referem-se a esse processo de mudanças, permitindo refletir acerca das estratégias de expansão dos bancos privados estrangeiros em países periféricos, como o Brasil, no contexto de mundialização do capital.

Uma outra lógica das mudanças: impactos da privatização sobre a vida dos trabalhadores do Banco

A privatização e a entrada da nova gestão do Grupo Espanhol, marcos das mudanças no Banco sob a égide das transformações do sistema financeiro brasileiro e mundial contemporâneo, são representados pelos trabalhadores em suas narrativas por meio do autoritarismo, da pressão e do medo.

Para esses sujeitos, as mudanças ocorreram de forma abrupta e autoritária no contexto de uma cultura do terror implantada pela nova gestão do Grupo Espanhol. A nova Diretoria do Grupo recém-empossada impôs

um conjunto de medidas, sobretudo para o cumprimento de novas metas de produtividade e de venda de produtos que, do ponto de vista dos trabalhadores, eram impossíveis de serem obtidas no curto espaço de tempo que foi estabelecido. A essa pressão associa-se um outro elemento: o medo. Na verdade, o medo dos bancários de perder o emprego, caso não se atingissem as metas. A estabilidade no emprego foi um dos pilares no qual se sustentaram historicamente as relações de trabalho no Banco, e a perda do emprego gerava um grande temor, fundado na insegurança, para o funcionário do Banco.

A perda da estabilidade do emprego e as demissões, mesmo que essas últimas já viessem ocorrendo anteriormente como resultado da reestruturação do trabalho bancário e do próprio Banco (Nespoli, 2004; Segnini, 2001; Silva, 2000), intensificaram-se com a privatização e foram utilizadas estrategicamente pela gestão do Grupo Espanhol para implantar as novas medidas. Nesse sentido, o PDV – Programa de Demissão Voluntária, lançado em 2001 e que resultou no desligamento de mais de 8.000 funcionários, constituiu-se como estratégia central dessa gestão para conduzir as mudanças.

Os efeitos do PDV foram traumáticos. Esses traumas reforçaram a percepção dos trabalhadores sobre a forma autoritária em que ocorreram as mudanças. Podemos fazer uma analogia com o que Taussig (1983, 1993) diz sobre a cultura do terror no contexto da colonização indígena da Amazônia. Nesse contexto, o autor considera que o terror “além de ser um estado fisiológico é também um fato social e uma construção cultural cujas dimensões barrocas permitem funcionar como mediador por excelência da hegemonia colonial” (Taussig, 1983:50).

Da mesma forma considerada por Taussig (1983), podemos entender o teor do relato do terror apresentado nas narrativas no contexto das mudanças do Banco. Esses relatos afirmam-se como um discurso sobre o medo no universo do trabalho no contexto em que se punham em questão o público e o privado, o nacional e o estrangeiro – e, podemos dizer, metaforicamente, o colonizador – espanhol – e o colonizado – brasileiro.

Mas, para Taussig (1983), se a cultura do terror alimenta-se do silêncio, imposto pela solidão e pelo medo dos que a vivenciam, é necessário ver a criação de contra-discursos que produzem sua própria verdade sobre

o terror (p. 50) e que lhe atribuem um outro sentido, diverso de explicações racionais e fundado em “uma lógica cultural do sentido de há muito sedimentada - as estruturas do sentimento - cuja base está num mundo simbólico e não no mundo racional” (p. 51). Nesses contra-discursos, pode-se, ainda segundo Taussig (1983), encontrar uma poética que politicamente permite revelar e subverter a cultura do terror. Os relatos das narrativas apresentam-se também como contra-discursos na medida em que denunciam o autoritarismo da gestão do banco nesse período.

A morte também se apresenta nas narrativas como representação das mudanças do Banco. Ela está associada à cultura do terror, uma vez que: “O espaço da morte é crucial para a criação do sentido e da consciência, e em nenhum lugar é mais verdadeiro do que nas sociedades onde a tortura é endêmica e onde floresce a cultura do terror” (Taussig, 1983:49). Assim, pode-se dizer que o medo da morte alimenta a cultura do terror. No contexto do terror em que se impuseram as mudanças, configurou-se, no Banco, o espaço da morte.

A morte, como metáfora, apresenta-se como central para a análise de Rodrigues (2004) sobre o Banco do Brasil durante o PDV ocorrido em 1995 nesse banco. Assim descreve o clima que se instaurou no Banco do Brasil naquele momento: “A presença da morte invadia o cotidiano da empresa, instalava-se diuturnamente ao lado de cada funcionário, o luto agora transformado em uma experiência interminável que impedia a finalização da passagem” (Rodrigues, 2004:234). Trata-se, para Rodrigues (2004), de uma morte social associada à situação de exclusão no momento em que os funcionários tinham que se decidir pela demissão, mas trata-se também de uma morte associada ao rompimento dos vínculos identitários entre os funcionários e o Banco do Brasil.

Analogamente a Rodrigues (2004), podemos inferir que houve uma morte social no Banco no contexto da cultura do terror na medida em que a privatização e as mudanças conduzidas pelo Grupo Espanhol resultaram na quebra de valores que, essenciais para os funcionários do Banco, sustentavam o seu sentido de pertencimento à empresa, fundando sua identidade sócio-profissional, a “bancária”. Mais que a perda do emprego, é uma identidade coletiva que se perde, sobretudo representada pela saída de aproximados 8.300 funcionários durante o PDV de 2001.

A perda do sentido identitário fundamentou as estratégias operacionalizadas pela nova gestão da empresa privatizada. Se a identidade “bancária” estava sedimentada em valores construídos nas redes sociabilidade que sustentavam uma coletividade - a “bancária” -, a nova gestão estimulou, por meio das demissões e das mudanças nas relações de trabalho, a individualidade e a competitividade no trabalho, o que levou à ruptura – a própria morte – da identidade coletiva dos trabalhadores.

Tal como as narrativas referem-se à morte coletiva dos “bancários”, a privatização do Banco evidenciou representações de seus trabalhadores sobre uma outra morte, vinculada a uma outra identidade, a nacional.

Os movimentos transnacionais contemporâneos, como o da expansão das corporações transnacionais – e o da internacionalização dos bancos, como no caso aqui focado - reforçam as mudanças quanto aos significados que grupos sociais atribuem à sua identidade nacional. Pode-se dizer que a consciência histórica nacional encontra-se problematizada nesse contexto, quando há a emergência de uma consciência pós-tradicional em que os indivíduos assumem a responsabilidade pública de continuar ou não com a tradição nacional transmitida por meio das gerações (Habermas, 1989). Neste sentido, a vinda das empresas espanholas na América Latina despertou um imaginário sobre o passado colonial que “remete à representação de uma recolonização espanhola” (Gussi, 2001:5) e que, no caso brasileiro, se apresentou como uma outra colonização, a espanhola e a não portuguesa, mas, mesmo assim, retendo a referência a um processo de colonização ibérica na América Latina.

No contexto de privatização do Banco, os trabalhadores problematizam essa consciência histórica nacional, que funda uma nacionalidade, a brasileira. As suas narrativas, metaforicamente, remetem para as relações entre colonizador e colonizados, associadas ao passado do país, para dizer sobre as relações assimétricas de poder entre espanhóis – a nova Diretoria do Banco – e os brasileiros, os “bancários”, durante a privatização. Desse modo, elas indicam que há um outro o genocídio, o de uma nacionalidade, ou de uma idéia de identidade nacional na medida em que evidenciam a forma como se operam as desigualdades entre os países, e entre cidadãos de afiliações nacionais distintas, no âmbito da mundialização do capital financeiro (Chesnais, 1996, 1999).

Entre genocídios coletivos e nacionais, as narrativas biográficas dos trabalhadores nos dizem que as mudanças no Banco levaram, metaforicamente, às suas próprias mortes. O trabalho no Banco possibilitou que os trabalhadores se constituíssem como sujeitos nessa empresa no sentido que atribui Mauss à noção de pessoa. Para Mauss (1974), não é o indivíduo o artífice da representação de si, mas essa consiste em uma representação social que não é universal, pois cada sociedade constrói a seu modo essa categoria. Dessa forma, a noção de pessoa supõe a construção ao mesmo tempo de “uma categoria jurídica, moral e mesmo lógica” (Goldman, 1996:86) numa determinada sociedade. Ainda, segundo a teoria maussiana, a noção de pessoa é um “fato social total”, “onde o físico, psíquico e social não mais podem ser distinguidos, e onde representações e processos empíricos não constituem mais que dimensões ou expressões sempre articuladas das práticas humanas que pretendemos investigar” (Goldman, 1996:105).

As mudanças no Banco colocaram em xeque a forma como essa construção social, a da pessoa, deu-se ao longo do tempo nas vidas dos trabalhadores. As mudanças os levaram a vivenciar uma desconstrução ou até mesmo uma negação de si, como pessoas no sentido maussiano, pois promoveram a ruptura da lógica sobre a qual eles afirmavam-se como sujeitos. A perda do sentido de si conduziu ao sofrimento e à doença, como casos de depressão e problemas cardíacos por eles relatados, na medida em que foram rompidas, sistemicamente, dimensões do físico, do psíquico e do social. Trata-se, pois, de mortes individuais em meio a genocídios coletivos.

O espaço da morte está posto nas narrativas dos trabalhadores para referirem-se às mudanças por eles sofridas no Banco. Mas, eles não perderam apenas o seu trabalho no Banco. Perderam, naquele momento, algumas referências de valores que norteavam para cada um deles os sentidos – individual e coletivo – de suas vidas como homens e mulheres, trabalhadores e trabalhadoras, brasileiros e brasileiras.

Segundo Taussig (1993) o espaço da morte tem uma tradição que remonta analiticamente a Marx:

[Marx] assinalou o desarranjo e um novo arranjo entre nós e as coisas no fetichismo das mercadorias... Na história moderna do fetichismo das

mercadorias rejuvenesce a densidade mítica do espaço da morte – graças à morte do sujeito, bem como graças à recém-descoberta arbitrariedade dos signos, por meio do qual um animismo ressurgente faz com que as coisas se tornem humanas, e os humanos, coisas. (Taussig, 1993:27).

Essa arbitrariedade entre coisas e homens está presente - e denunciada - nas narrativas quando os trabalhadores falam sobre as mudanças do Banco.

Diante de tantas mortes, as narrativas falam da vida que, mesmo pretendendo ser submetida à lógica das mudanças, não cessa de se afirmar. É que a morte não deve ser pensada sem o seu contraponto, a vida. Taussig (1983,1993) em seu estudo sobre a cultura do terror e o espaço da morte nos orienta que esse último é um espaço amplo de possibilidades, pois se apresenta “como uma soleira que permite a iluminação, bem como a extinção [dos grupos]” (Taussig, 1993:26).

As metáforas de morte e vida evocam a ritualização de uma passagem. Os ritos de passagem contemplam temporalidades distintas: um tempo passado, seguido de um período de transição ou de liminaridade, e, finalmente, um tempo novo (Van Gennep, 1978; Turner, 1974; Rodrigues, 2004). Mas, como se deu essa passagem nesse contexto, tal como se apresentam as narrativas?

Como estratégia da empresa, a passagem deu-se por intermédio de um processo de individualização das decisões em que os funcionários deviam escolher entre permanecer num banco que passava a operar segundo a lógica de uma empresa privada, ou desligar-se dele. Nessa estratégia, cabia ao indivíduo e não à empresa a responsabilidade pela decisão. Segundo Enriquez (1999), isso associa a decisão a um processo de “psicologização” no qual o indivíduo deve assumir a culpa pelo seu desligamento, entendendo como sua a responsabilidade de não se adaptar à empresa já que “você é o culpado e não a organização da empresa ou da sociedade. A culpa é só sua” (Enriquez, 1999:78). Se, caso o indivíduo decide permanecer, é a ele cobrado, ainda segundo o autor, “devotamento, lealdade e fidelidade” sem se esperar qualquer contrapartida da empresa, pois “você teve a chance de continuar, mas talvez você não permaneça” (p. 78).

Essa individualização da passagem não permitiu que os “bancários” construísem coletivamente, do ponto de vista simbólico, novos referenciais que os conduzissem para um outro sentido de seu pertencimento em relação à nova empresa nesse momento. Rompendo-se sentido de coletividade durante o processo de desligamento, imprimiu-se, como imperativo, a solidão individual pela escolha de permanecer ou de se desligar do banco durante o PDV.

Quando muitos se desligaram do Banco, ocorreu a ruptura com um passado que os “bancários” tinham que deixar para trás, seja pela sua saída definitiva do banco, seja pela sua permanência e entrega de seu futuro a essa nova empresa. Contudo, o futuro era incerto, pois não haveria qualquer previsibilidade: caso decidissem permanecer, não teriam garantia de emprego e nem saberiam em quais condições de trabalho essa permanência se daria; e, se decidissem por se desligar, eles teriam que reconstruir suas vidas fora do Banco, depois de tantos anos de serviço, uma situação na qual se encontrava a maioria dos funcionários.

Entre um passado que deviam abandonar e um futuro incerto, as narrativas relatam uma fase de liminaridade vivida como uma eterna presentificação do tempo, quando, no hiato da decisão, cada dia de trabalho era vivido como se fosse o primeiro e também o último dia. Um tempo presentificado até que os trabalhadores decidissem entre se desligar ou permanecer no banco, sendo que qualquer que fosse a decisão tinha que ser entendida como de responsabilidade individual. Portanto, vivia-se, na liminaridade, uma solidão atemporal.

Nesse tempo liminar, um eterno presente, os trabalhadores foram abatidos pela doença e pela sensação de morte. Pois somado ao caráter individualizado da decisão, esta tinha que ser tomada no contexto em que percebiam as mudanças, de autoritarismo, de pressões e de medo.

Os rituais de passagem narrados consumaram-se por meio de seus desligamentos, quando os trabalhadores saíram da situação de liminaridade a que foram colocados. Mas, o novo Banco, dirigido pelo Grupo Espanhol enterrou, simbolicamente, os seus mortos?

Considerando o que os trabalhadores relatam, eles realizaram os seus lutos individualmente, fora da empresa, e isso indica que não foi consumado um luto coletivo vivido na empresa. A empresa não enterrou ritual-

mente os seus mortos, pois, se houve o espaço da morte na empresa, não houve espaço para ritualizar o luto, já que foi o próprio indivíduo e não a empresa quem escolheu sua morte.

Elias (2001), ao analisar a exclusão social da morte e dos moribundos no contexto do processo civilizador contemporâneo, considera que o ato morrer esvazia-se na vida social, pois a morte passa a ser um problema “que as pessoas devem resolver entre si e para si” (Elias, 2001:36), e isso explica o esvaziamento do significado dos rituais em torno da morte. Considerando o desligamento dos trabalhadores como metáforas da morte, podemos dizer que esse contexto exposto por Elias (2001) explica a forma como a empresa procedeu ao não realizar, ritualmente, um luto coletivo com o compartilhamento do sofrimento e das perdas.

Além disso, a estratégia da empresa de não enterrar coletivamente os mortos trouxe para aqueles que permaneceram trabalho a possibilidade de ter no futuro as suas próprias mortes anunciadas, trazendo diuturnamente à sua mente a idéia de que: “você teve a chance de continuar, mas talvez você não permaneça”, como aponta Enriquez (1999:78). Trata-se de uma estratégia para perpetuar a cultura do terror e o espaço da morte, onde os mortos devem rondar como fantasmas na memória dos trabalhadores que ficaram no Banco.

Os trabalhadores realizaram seus lutos individuais fora do Banco. E assim eles foram ritualizando a morte, consumando suas perdas coletivas e mortes individuais. Contudo, no decorrer de seus relatos, eles contam sobre suas vidas que levam fora do Banco, suas angústias e conflitos, seus projetos e desejos, sobre como vivem hoje em dia. Esses trabalhadores constroem no tempo presente seus novos lugares, mesmo que já não façam parte de um grupo sócio-profissional que permitiu, no passado, a construção de vínculos identitários e de sua constituição como sujeitos. Desligados do Banco relatam, individualmente, suas experiências em outros espaços de sociabilidade que vêm permitindo reconstruírem a si mesmos nesse momento.

Das mortes impostas pela forma como se processaram as mudanças do Banco, os trabalhadores vivem seus renascimentos. Com isso, puderam realizar o seu ritual de passagem e encontrar a vida que se repõe diante da morte.

Ao afirmarem-se a si como sujeitos, os relatos dos trabalhadores contrapõem à forma autoritária em que ocorreram a privatização, as mudanças do Banco e seus desligamentos. Trata-se, antes, de um contra-discurso à lógica do capital que pretende sucumbir o sujeito à produção e a troca de mercadoria. Um discurso de denúncia e de resistência que, por meio de suas próprias histórias, mostra o modo particular como os trabalhadores viveram e sobreviveram a esse processo, enfrentando a violência do capital a que foram submetidos.

Os trabalhadores escolheram afirmar suas vidas e não sucumbir à morte e ao sofrimento - do capital -, ainda que estes estejam presentes. E assim, ao fazê-lo, transformaram a morte e o sofrimento em uma metáfora da própria vida.

Em suma, as narrativas dos trabalhadores contrapõem à lógica do capitalismo global contemporâneo, que conduziu o processo de mudanças no Banco, e que, em última instância, desconsidera as particularidades identitárias sociais e nacionais, e os sujeitos. É que as narrativas, por revés, põem à tona, contextualmente, a ação dos sujeitos e dos grupos sociais que enfrentam os processos da mundialização financeira e as estratégias dos bancos, ao mesmo tempo em que revelam o modo como esses processos operam nos países periféricos, como os latino-americanos, levando à exclusão de um numeroso segmento de trabalhadores.

Bibliografia

- Biondi, A. (1999). *O Brasil privatizado: um balanço do desmonte do Estado*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo.
- _____. (2000). *O Brasil privatizado II: o assalto das privatizações contínuas*. São Paulo: Fundação Perseu Abramo.
- Chesnais, F. (1996). *A mundialização do capital*. São Paulo: Xamã.
- _____. (1999). *A mundialização financeira: gênese, custos e riscos*. São Paulo: Xamã.
- Elias, N. (2001). *A solidão dos moribundos: seguido de "Envelhecer e morrer"*. Rio de Janeiro: Zahar.
- Enriquez, E. (1999). "Perda do trabalho, perda da identidade"; In.

- Nabuco, M.G. e Carvalho Neto, A., org; *Relações de trabalho contemporâneas*. Belo Horizonte: PUC-Minas/IRT.
- Freitas, M. C. P. (1999). *Abertura do sistema financeiro no Brasil nos anos 90*. São Paulo: IPEA/FAPESP.
- Freitas, M.C.P. e Prates, D. M. (1998). "Abertura financeira na América Latina: as experiências da Argentina, Brasil e México"; In *Economia e Sociedade*, 11 (Dezembro), p. 173-198.
- _____. (2001). "Abertura financeira no governo FHC: impactos e conseqüências". In. *Economia e Sociedade*, 17 (Dezembro), p. 81-111.
- Goldman, M. (1996). "Uma categoria do pensamento antropológico: a noção de pessoa". *Revista Brasileira de Antropologia*, no. 1, p. 7-18.
- Gussi, A. F. (2001). "Identidades e nacionalidades: estudo comparativo entre culturas empresariais brasileiras e espanholas". In *Anais do I Seminário Organizações e Sociedade: perspectivas transdisciplinares*. Porto Alegre, CD-rom.
- _____. (2005). "Pedagogias da experiência no mundo do trabalho: narrativas biográficas no contexto de mudanças de um banco público estadual". Tese de Doutorado. Universidade Estadual de Campinas.
- Habermas, J. (1989). *Identidades nacionais e identidades postnacionais*. Madrid: Tecnos.
- Jinkings, N.M. (1985). *O mister de fazer dinheiro: automatização e subjetividade no trabalho bancário*. São Paulo: Boi Tempo.
- _____. (2002). *Trabalho e resistência na fonte misteriosa: o bancário no mundo da eletrônica e do dinheiro*. Campinas: Editora da Unicamp.
- _____. (2003). "As Formas contemporâneas de exploração do trabalho nos bancos"; In *Idéias* ano 9 (2) – 10 (1) Revista do IFCH/UNICAMP, p. 53-54
- Mauss, M. (FALTA AÑO) "Uma categoria do espírito humano: a noção de pessoa, a noção de 'eu'". In Mauss, M. *Sociologia e Antropologia*, volume I. São Paulo: EPU/EDUSP.
- Nespoli, R. G. (2004). "Da solidariedade à competitividade: caminhos da privatização". Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Campinas.

- Rodrigues, L. C. (2004). *Metáforas do Brasil: demissões voluntárias, crise e rupturas no Banco do Brasil*. São Paulo: Anna Blume/Fapesp.
- Segnini, L. R. P. (2001). “Constantes recomeços: desemprego no setor bancário”. In: Segnini, L. R. P. org.; *Tempos e Lugares de gênero*. São Paulo: Editora 34/Fundação Carlos Chagas.
- _____ (1998). *Mulheres no trabalho bancário: difusão tecnológica, qualificação e relações de gênero*. São Paulo: Edusp.
- Silva, E. P. (2000). “Demissões (in)voluntárias e subjetividade”. Dissertação de Mestrado. Universidade Estadual de Campinas.
- Taussig, M. (1983). “Cultura do terror, espaço da morte na Amazônia”. *Religião e Sociedade*, 10 (Novembro), p. 49-51.
- _____ (1993). *Xamanismo, colonialismo e o homem selvagem: um estudo sobre o terror e a cura*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- Turner, V. O. (1974). *Processo ritual*. Rio de Janeiro: Vozes.
- Van Gennep, A. (1978). *Os ritos de passagem*. Rio de Janeiro: Vozes.

La experiencia de mujeres asalariadas en Santiago de Chile: sentidos del trabajo e identidades de género

Lorena Godoy*

Antonio Stecher**

Resumen

El objetivo de este artículo es presentar una reflexión sobre los significados que otorgan al trabajo mujeres que se desempeñan como obreras en empresas del sector industrial, y empleadas no calificadas de empresas del sector servicio y comercio, en Santiago de Chile. Más específicamente, discute cómo en un contexto de cambios socioeconómicos y culturales, el trabajo productivo emerge o no como un referente identitario para estas trabajadoras, y el modo como tensiona y convive con referentes femeninos más tradicionales. Al tratarse de mujeres con una inserción laboral en condiciones de mayor precariedad e insertas en contextos culturales con una fuerte presencia de modelos de género tradicionales, se espera que la convivencia entre el trabajo productivo como referente identitario y otros soportes femeninos más tradicionales, enfrente particulares dificultades relacionadas con las condiciones materiales de sus empleos, así como con las condiciones subjetivas vinculadas a modelos familiares y de género. El artículo discute en primer lugar la doble adscripción identitaria como el particular modo en que las mujeres trabajadoras construyen hoy sus identidades personales y de género. En segundo lugar, revisa los rasgos que caracterizan la inserción laboral de estas trabajadoras, para luego discutir los

* Centro de Estudios de la Mujer.

** Facultad de Psicología, Universidad Diego Portales.

La correspondencia dirigirla a Lorena Godoy, lgodoy@cem.cl, lorenagocat@yahoo.es; y Antonio Stecher antonio.stecher@udp.cl.

significados que ellas otorgan al trabajo. El análisis permite concluir que la relación actual entre trabajo productivo e identidad de género de mujeres trabajadoras, constituye un proceso de apropiación de contenidos nuevos en una constante coexistencia con referentes más tradicionales; que el trabajo remunerado al mismo tiempo que refuerza modelos de género tradicionales, puede tensionarlos y cuestionarlos; y el modo como los soportes materiales condicionan (sin por ello determinar) las posibilidades de las personas de convertir ciertas experiencias en posibilidades de ampliación de sus repertorios de sentido.

Palabras clave: Trabajo remunerado, Identidades de género, Significados del trabajo, Obreras, Empleadas no calificadas.

Introducción

Durante gran parte del siglo XX, en el marco de un modelo de desarrollo de capitalismo industrial promovido por el Estado, el trabajo actuó como el “gran integrador” y organizador del orden social. Constituyó un eje en la configuración de identidades personales; un campo de diferenciación entre los sexos y de construcción de los géneros y un ámbito de articulación de vínculos sociales y adquisición de derechos ciudadanos (Bauman, 2003; Blanch, *et al.*, 2003; Castel, 1997; Hopenhayn, 2001; Todaro y Yáñez, 2004).

Las transformaciones en las formas de organización de la producción y en las relaciones laborales ocurridas en las últimas décadas, junto a importantes procesos de modernización y cambio cultural, estarían afectando de modos diversos estos sentidos que adquirió el trabajo remunerado en las sociedades industriales.

Estas transformaciones, han conducido a la instalación de un paradigma de producción “flexible”, caracterizado por una creciente heterogeneidad de las formas de empleo dependiente, una pérdida de estabilidad del empleo, un debilitamiento de la fuerza protectora y reguladora del sistema normativo, y una mayor volatilidad, incertidumbre y precariedad de los empleos (Yáñez, 2004).

En este contexto laboral, los sentidos asignados al trabajo en las sociedades industriales como referente identitario se han visto fuertemente tensionados. Se ha señalado que asistimos a su debilitamiento en tanto referente de sentido de las identidades personales: el trabajo no parece ofrecer “un huso seguro en torno al cual enrollar y fijar definiciones del yo, identidades y proyectos de vida” (Bauman, 2003), o la posibilidad de obtener “un sentido de identidad personal” (Sennett, 2000: 266). Como referente de las identidades de género, los cambios en el patrón de participación laboral que históricamente han mostrado las mujeres, fruto de una incorporación al mercado de trabajo más masiva y permanente (Abramo y Valenzuela, 2006; Todaro, Mauro y Yáñez, 2000), han generado tensiones en el modelo de familia de padre proveedor y madre cuidadora sobre el cual funcionaba la sociedad industrial. Y con ello, un cuestionamiento del carácter de referente eminentemente masculino que se le concedió al trabajo productivo (Guzmán, Mauro y Araujo, 1999; Sharim, 2005; Todaro y Yáñez, 2004). En tanto referente de identidades colectivas, se asistiría a una fragilización de las posibilidades que históricamente ofrecía el trabajo de construir vínculos que permitieran afiliar a los sujetos a estructuras dadoras de sentido (Castel, 1997).

En este marco, el Centro de Estudios de la Mujer y la Universidad Diego Portales realizaron un estudio que se propuso aportar a la comprensión de las actuales articulaciones entre trabajo e identidades. Asumiendo que si bien profundamente tensionado, el trabajo sigue siendo un “referente económico, psicológico y cultural” (Castel, 1997) relevante en las sociedades actuales¹, se realizó una investigación durante el año 2005 y 2006 con mujeres y hombres asalariados de distintos niveles ocupacionales residentes en la ciudad de Santiago de Chile, que tuvo por objeto analizar los significados que asignaban al trabajo en tanto soporte identitario y ámbito de articulación de vínculos sociales².

1 Como señala el propio Castel, el trabajo ha perdido consistencia, por el debilitamiento del sistema de mínimas garantías adscritas al empleo asalariado, pero no importancia.

2 Se trata del Proyecto FONDECYT No. 1050153, “El significado del trabajo en los procesos de constitución de identidades de hombres y mujeres en el Chile actual: bases para una teoría sobre nuevas formas de desigualdad social y de género”. La investigación fue realizada por un equipo formado por Ximena Díaz y Lorena Godoy, del Centro de Estudios de la Mujer; y Antonio Stecher y Juan Pablo Toro, de la Facultad de Ciencias Humanas y Educación de la Universidad

Dos fueron los ejes centrales de la perspectiva de análisis desarrollada. El tránsito desde un paradigma productivo taylorista-fordista a uno flexible; lo que supone nuevas formas de regulación política y social y una apelación a la flexibilidad como principal mecanismo de adaptación y maximización de la ganancia del capital en mercados globales cada vez más complejos, interconectados, volátiles, diferenciados y competitivos (Blanch, 2003 *et al.*; Harvey, 1998; Yáñez, 2004). Y la radicalización de la individualización, proceso mediante el cual las personas asumen la tarea de construir reflexivamente su propia identidad y se ven compelidas a elegir permanentemente sus cursos de acción en un entorno en que se han ampliado y diversificado los campos de experiencias y los mapas culturales que la sociedad ofrecía como modelos para la construcción de una identidad personal (Beck, 2001; Melucci, 2001; PNUD, 2002).

Estos ejes, referentes explicativos desde los cuales se buscó describir y comprender los significados del trabajo que emergen en los relatos de hombres y mujeres, expresan la particular perspectiva de la investigación, la que si bien sitúa la pregunta por los significados actuales del trabajo inicialmente en el estudio de los cambios en el paradigma productivo, reconoce que estos cambios son parte de un proceso mayor de reconfiguración societal.

De acuerdo con los objetivos de la investigación, se utilizó metodología cualitativa para la producción y análisis de la información, en tanto ella permite conocer la perspectiva de los propios sujetos, accediendo con mayor profundidad y desde sus propias significaciones, a las actuales articulaciones entre trabajo e identidad.

El objetivo de este artículo es presentar una reflexión sobre los significados del trabajo como soporte de las identidades personales y de género. Más específicamente, discutir cómo en un contexto de cambios socioeco-

nómicos y culturales, el trabajo productivo emerge o no como un referente identitario para mujeres trabajadoras, y el modo como ello tensiona y convive con referentes femeninos más tradicionales.

Esta discusión se centra en la experiencia de mujeres pertenecientes a dos de los cuatro grupos ocupacionales incluidos en el estudio: obreras que trabajaban en empresas del sector industrial, y empleadas no calificadas de empresas del sector servicio y comercio³. Ellas constituyen un grupo de mujeres de sectores populares, con bajos niveles educacionales, todas con responsabilidades familiares (hijos), con trayectorias laborales muy diversas -mayor estabilidad y continuidad en el caso de las obreras-, con años de permanencia en el empleo actual que van desde cinco a más de veinte años, y con empleos asalariados y de jornada completa caracterizados por bajos salarios, deterioro de las condiciones de trabajo, y heterogéneas situaciones contractuales.

Al tratarse de mujeres con una inserción laboral en condiciones de mayor precariedad, insertas en contextos culturales con una fuerte presencia de modelos de género tradicionales, y cuyos proyectos laborales en algunos casos representan un cambio respecto de modelos familiares más cercanos, es posible esperar que la convivencia entre el trabajo productivo como referente identitario y otros soportes femeninos más tradicionales, sea particularmente difícil. Dificultad que se refiere tanto a las condiciones materiales y objetivas (inserción laboral) como a las subjetivas (modelos familiares y de género), que en conjunto demandan de las mujeres particulares esfuerzos y tensiones para integrar ambas experiencias.

Analizar la experiencia de estas mujeres demuestra la relevancia de los soportes materiales en el modo como las personas convierten o no ciertas experiencias en referentes que amplían sus repertorios de sentido; así co-

Diego Portales. Anteriores publicaciones sobre el proyecto: Díaz, Godoy & Stecher (2005). *Sig-nificados del trabajo, identidad y ciudadanía. La experiencia de hombres y mujeres en un mercado laboral flexible*. Cuaderno de investigación No. 3 Centro de Estudios de la Mujer (Santiago de Chile: CEM); Díaz, Godoy, Stecher & Toro (coord.). (2006). *Trabajo, Identidad y Vínculo Social. Reflexiones y experiencias en el capitalismo flexible*. (Santiago: CEM, UDP); Godoy, Stecher & Díaz (2007). "Trabajo e identidades: continuidades y rupturas en un contexto de flexibilización laboral". En Rocio Guadarrama (comp.) *Los significados del trabajo femenino. Mujeres, trabajo e identidades en el mundo global* (España: UAM-Editorial ANTROPHOS).

3 La muestra total incluyó a trabajadores de más categorías ocupacionales. El proceso se orientó por los principios del muestreo teóricamente guiado. Las características de homogeneidad de la muestra fueron la condición de asalariados de los individuos y su asentamiento en la ciudad de Santiago. Se escogieron como categorías relevantes a ser variadas el género, el momento de ingreso al mercado laboral (antes de la década de 1970, entre la década de 1970 y mediados de 1980 y, desde la década de 1990) y la pertenencia a distintos grupos ocupacionales (profesionales con cargos ejecutivos; empleados intermedios; empleados no calificados; obreros. Se realizaron doce entrevistas individuales semiestructuradas y dos grupos de discusión, por cada grupo ocupacional.

mo la necesidad de entender las articulaciones entre trabajo e identidad como procesos de apropiación de contenidos nuevos en una constante coexistencia con referentes más tradicionales.

Sentidos del trabajo e identidades de género: la doble adscripción identitaria de las mujeres

Como lo han mostrado numerosos estudios, el aumento de las tasas de participación laboral de las mujeres, han propiciado un cuestionamiento del carácter de referente principalmente masculino otorgado al trabajo productivo, y una relativización del trabajo reproductivo como referente identitario femenino principal o exclusivo. El trabajo productivo adquiere una gran centralidad en las biografías de las mujeres y en muchos casos -dependiendo de las condiciones de esta inserción laboral- es experimentado como un ámbito a través del cual logran autonomía económica, reconocimiento social y mayores grados de libertad.

En el caso de las obreras y empleadas, todas perciben una creciente intensificación de las exigencias laborales y un deterioro de las condiciones en que trabajan. Pero junto con ello, la experiencia de trabajar les permite incrementar su capacidad de tomar decisiones, adquirir mayor control sobre sus vidas, desarrollar competencias y habilidades que inciden positivamente en su auto percepción, y como uno de los espacios de sociabilidad más relevantes.

Estas mayores posibilidades de individualización que les brindan sus trabajos, en el caso particular de las mujeres conviven con la importancia que la familia sigue teniendo como referente identitario para todas ellas. En este grupo de mujeres tienen gran fuerza modelos de género que asignan una gran centralidad al hecho de ser madres cuidadoras y dueñas de casa. Y ellos funcionan no sólo como una interpelación social, sino también como pautas interiorizadas frente a las cuales las mujeres dan sentido, orientan y evalúan sus propias acciones. Así, junto con las mayores posibilidades que brinda el trabajo de plantearse proyectos laborales y de vida más autónomos, e incluso de relativizar y flexibilizar roles de género, dichos modelos persisten. Y aunque la familia hombre proveedor-mujer

cuidadora, no necesariamente de cuenta de la realidad de las entrevistadas -muchas de las cuales son jefas de hogar-, funciona aún como un modelo a partir del cual el trabajo reproductivo constituye un referente identitario para muchas mujeres.

Esto configura el particular modo en que las mujeres trabajadoras construyen hoy sus identidades personales y de género, en las que el trabajo reproductivo y crecientemente el trabajo productivo confluyen como ejes fundamentales e indisolublemente entrecruzados. Se trata, como lo explican Guadarrama y Torres (2004), de una “doble adscripción identitaria”, expresión que da cuenta del modo como la presencia simultánea, paralela y entreverada de ellas en ambos espacios vitales, constituye una cuestión clave en la conformación de sus identidades.

Es desde esta particular configuración de las identidades personales y de género, que las trabajadoras significan sus experiencias laborales en una articulación permanente con sus responsabilidades como madres y dueñas de casa. Por eso, la doble adscripción identitaria debe ser considerada como un elemento clave al momento de describir y comprender los sentidos que ellas asignan a dichas experiencias.

Si bien este fenómeno está presente en las mujeres de todos los grupos ocupacionales incluidos en la muestra del estudio, lo que interesa analizar aquí es la forma en que se manifiesta en un grupo de obreras y empleadas no calificadas, entre quienes -como se indicó anteriormente- se espera que por condiciones materiales y subjetivas, dicha adscripción identitaria presente particulares características y dificultades. Para ello se presentan en primer lugar algunos de los rasgos principales que caracterizan las condiciones de trabajo de este grupo de mujeres, para discutir a continuación los significados que emergen de los relatos de las entrevistadas que dan cuenta de esta doble adscripción identitaria.

Rasgos que caracterizan la inserción laboral de obreras y empleadas no calificadas

El trabajo como exigencia, desgaste y explotación

Las mujeres entrevistadas experimentan el empleo actual como un ámbito que exige constante y crecientemente, que desgasta y que invade la vida familiar y personal, dando cuenta de esta forma de procesos de creciente intensificación del trabajo.

Muchas empleadas del sector servicio y en especial, del comercio, perciben el trabajo como una fuente permanente de exigencias agotadoras que no pueden controlar ni gestionar adecuadamente. Los cambiantes horarios de ingreso y salida, las largas distancias entre el hogar y el trabajo, las extensas jornadas; el manejo de información que requiere la venta de productos diversos, la competencia con colegas por cerrar una venta y obtener la comisión respectiva, el trabajo los fines de semana y feriados, la internalización del control, son algunas de las situaciones que alimentan este sentido del trabajo.

Las obreras se refieren a la extensión de las jornadas, la exigencia de polivalencia, la imposición de altas metas de producción, el desarrollo de nuevas competencias cognitivas asociadas a la automatización y uso de computadores en la producción, y procesos de vigilancia permanente, así como lógicas de auto monitoreo y autorregulación.

En ambos casos, el paradigma productivo flexible y la intensificación física y mental del trabajo que supone -que conduce a una experiencia del trabajo como un campo de agotadoras imposiciones y de demanda constante- debilita las dimensiones de expresividad y autorrealización que puede brindar.

Lo que interesa remarcar es el modo cómo estas condiciones repercuten directamente en la vida familiar de las trabajadoras, la que se ve sometida a las condiciones y demandas crecientes del trabajo. Una vendedora (33 años) se ve en la necesidad de aceptar largas jornadas diarias y trabajar los días libres, fines de semana y horas extras porque su sueldo proviene de la venta: “yo trabajo a pura comisión, si no vendo no gano, por eso mi día libre lo prefiero trabajar (...) no he visto a mis hijos hace mucho

tiempo, estar todo el fin de semana con ellos. No lo hago nunca porque me va bien trabajando sábado y domingo”.

Estos procesos de intensificación del trabajo alimentan sentimientos de malestar, frustración y culpa en las mujeres, por los efectos negativos sobre los hijos y la vida familiar, y vuelven aún más demandante y agotadora la “doble jornada” que siguen desarrollando. Las entrevistadas dan cuenta cómo sus vidas están marcadas por la exigencia de responder día a día a la intensificación de los requerimientos de empleos que ignoran por completo las necesidades familiares de los trabajadores, lo que además de deteriorar la cantidad y calidad de los tiempos destinados a la familia, disminuye drásticamente las posibilidades de participar en otros espacios y actividades distintos al trabajo y a la familia.

La doble adscripción identitaria en estas trabajadoras debe considerarse, entonces, las condiciones laborales que invaden permanentemente las dinámicas familiares y operan como restricciones objetivas a los intentos por articular y responder armónicamente a sus responsabilidades como trabajadoras y jefas de hogar. Esta situación es vivida con dolor e impotencia pues las mujeres saben que sus bajos niveles de formación, y en ocasiones sus situaciones contractuales, no les permiten negociar mejores condiciones laborales. En este punto se destaca la frecuencia con que las distintas entrevistadas relatan situaciones en sus espacios laborales de falta de reconocimiento, vulneración de derechos y amenaza hacia los trabajadores, en especial entre los de menor calificación, dinámica laboral que genera mucho temor y desconfianza entre ellos.

El trabajo como proyecto supeditado al momento del ciclo familiar

La inserción laboral de estas trabajadoras, en comparación con lo que sucede con las de otros grupos ocupacionales, aparece mucho más subordinada al momento del ciclo familiar. Varias empleadas no calificadas han debido salir del mercado para asumir el cuidado de sus hijos recién nacidos. Por supuesto que esta supeditación de proyectos laborales, no debe entenderse sólo como una expresión de la centralidad de la maternidad en sus identidades personales. Este retiro obedece también a la presión de sus

parejas, y a la falta de alternativas de cuidado infantil en un contexto en que la institucionalidad laboral vigente no considera la situación de los trabajadores con responsabilidades familiares. Una de las entrevistadas (vendedora multitienda, 33 años) relata cómo al inicio de su trayectoria laboral perdió una importante oportunidad de ingresar a una institución estatal, precisamente por esta falta de apoyo de su pareja y la ausencia de alternativas de cuidado infantil.

Y es que como lo indican Todaro y Yáñez, hoy en día las mujeres al entrar al sistema laboral deben enfrentar “una estructura orientada a normalidades masculinas que dificultan compatibilizar el trabajo remunerado con el de cuidado, vida personal y comunitaria, mientras los hombres a su vez están sumergidos en un rígido sistema de regulaciones laborales que les impide vivir una vida integrada no reducida a lo laboral, y participar en condiciones equitativas en el trabajo reproductivo” (2004: 54). Y esto afecta de manera especial a aquellas trabajadoras cuyos empleos se caracterizan por las bajas remuneraciones, la inestabilidad, y jornadas laborales difícilmente compatibles con la vida familiar (sistema de turnos, largas jornadas, cambios de horarios de acuerdo a fluctuaciones de la demanda).

La experiencia de resistencia y rechazo al trabajo de las mujeres

Al hablar de sus historias laborales, las mujeres expresan cómo muchas veces se han debido enfrentar de manera directa a las resistencias de los hombres, y también de otras mujeres, a su ingreso al mercado laboral. Varias señalan la persistencia en sus medios familiares y laborales de una visión del trabajo femenino como menos importante, “secundario” o “complementario” al salario principal del jefe de hogar; y algunas han debido enfrentar el rechazo abierto de sus parejas (o ex parejas) a su ingreso al mercado laboral por el temor que les produciría la mayor libertad que adquieren, la relación cotidiana con un número más amplio y diverso de personas, y las posibilidades de infidelidad que ven en ello. Así, ellas han debido conciliar las necesidades de subsistencia familiar y los mayores grados de autonomía que les brindan sus trabajos, con las críticas que reci-

ben muchas veces de parejas, padres e incluso hijos, con quienes deben negociar constantemente.

Una entrevistada señala que al quedar embarazada de su primer hijo su marido le exigió dejar de trabajar: “de aquí no mueves ni un paso más afuera”, le dijo él. Y aunque ella “estaba acostumbrada” a su “plata”, a hacer “lo que yo quería”, lo aceptó porque pensó que la situación iba a cambiar. Sin embargo, después de vivir unos años con él, la situación no cambió y ella se vio “obligada” a separarse (aseadora empresa de limpieza, 55 años).

Este contexto de recriminación y resistencia a su inserción laboral marca fuertemente la experiencia de muchas mujeres que deben intentar articular estas interpelaciones que se les plantean desde modelos más tradicionales de género, con sus concretas experiencias de trabajo que son fundamentales en términos de subsistencia, y valiosas y gratificantes en términos de su autorrealización.

Significados otorgados al trabajo

La preeminencia del bienestar familiar

Respecto de los significados que las mujeres otorgan a sus experiencias laborales, un primer aspecto a destacar se refiere a la preeminencia que todas asignan al bienestar familiar y especialmente de los hijos, en el sentido otorgado al trabajo. El trabajar se describe, en primer lugar, como una actividad que está al servicio de la subsistencia, el bienestar y desarrollo de la familia, una acción que tiene sentido en tanto hace posible la realización de un proyecto familiar. En un grupo de discusión, las mujeres expresaban que trabajaban “para mantener a la familia”. Y en la entrevista a una operaria de una industria de alimentos (32 años), ella señalaba “trabajo por necesidad, porque uno tiene que tener plata para vivir (...) para mis hijas y para mí”.

Para este grupo de mujeres la idea del bienestar familiar supone, centralmente, brindarles a sus hijos mejores oportunidades de educación. Ellas son conscientes que sus propios niveles educacionales les imponen

serias limitaciones a las posibilidades de mejoras laborales y movilidad social, algo que no quisieran se repita en sus hijos. Una vendedora de una multitienda (45 años) dice que sin trabajar “no habría tenido cómo educar a mis hijos. A mis hijos, gracias a dios, nunca les faltó nada para sus estudios, no me las doy de rica, pero les tengo su computador”.

La centralidad de la familia en los sentidos asignados al trabajo, es sintetizada en la idea señalada por muchas mujeres de que el trabajar es una expresión de su amor maternal y que hacerlo les permite ser mejores madres. “Sé que soy buena madre pero sin mi trabajo no puedo lograr ser mejor madre porque para poder darle lo que más pueda a mi hija, en lo económico, influye el trabajo (...) son las dos cosas unidas” (operaria, industria de alimentos, 45 años). O como señala otra entrevistada: “Trabajar es lo más importante para mí, estar pendiente de mis hijos” (aseadora empresa de limpieza, 55 años).

Esta forma de significar el trabajo -una suerte de “prueba de amor maternal” como lo han señalado anteriores estudios (Sharim y Silva, 1998) explica el hecho que la autonomía económica que permite el trabajo sea relacionada por las entrevistadas de manera relevante con la idea de tener los recursos materiales para mantenerse a sí misma y a sus hijos, y en aquellos casos en que las trabajadoras son jefas de hogar⁴, sin necesidad de depender de nadie. Pareciera valorarse la independencia que brinda el trabajo asalariado más en términos del bienestar del grupo familiar que de un proyecto exclusivamente de autorrealización personal, de incremento de la capacidad adquisitiva o del estatus social en términos individuales.

El trabajo como lucha, sacrificio y superación

Ligado al punto anterior, el trabajo es caracterizado como experiencia de esfuerzo y sacrificio en pos de salir adelante, lo que se cristaliza en la imagen de la ‘mujer luchadora’ que ha sido capaz, desde muy joven, de trabajar sobreponiéndose a la adversidad, sacando adelante a su familia con

4 Es lo que sucede en el grupo de obreras, en el cual la mayoría de las entrevistadas eran jefas de hogar, ya sea por separaciones o porque decidieron tener hijos sin casarse.

empuje y decisión. Ser una “mujer trabajadora, fuerte”, “que se ha sacado la mugre”, “que tienen que salir adelante”, son algunas de las muchas expresiones con que las mujeres manifiestan esta idea.

Muchas señalan este rasgo como un elemento distintivo y singular de las mujeres en relación a los hombres, los que consideran más cómodos, menos humildes y menos sacrificados por sus familias. Ellas encuentran en ese tesón y capacidad de lucha, que señalan haber aprendido de sus madres, un motivo de profundo orgullo y satisfacción.

Así, en esta imagen de mujer luchadora se inscriben y articulan, en una narrativa común, tanto el trabajo asalariado como el trabajo doméstico, los que más allá de sus diferencias, parecen ser la expresión concreta de esa lucha por salir adelante y sostener a sus familias, y que constituye un referente central de sus identidades de género.

El trabajo como fuente de culpa y malestares subjetivos

Los modelos de género más tradicionales presentes en el entorno de estas trabajadoras no deben entenderse sólo como presiones externas, sino también como referentes internalizados desde los cuales ellas se evalúan a sí mismas.

Algunas trabajadoras comparten una idea de los efectos negativos que tendría el trabajo remunerado de las mujeres en los hijos, en la relación de pareja y en la familia en un sentido más general. Se debilita el “lazo familiar”, indican algunas, e incluso entre las obreras se mencionan los conflictos de pareja que se producirían cuando la mujer es proveedora principal: a veces las mujeres “se ponen despotas”. Es decir, la inserción laboral de las mujeres es percibida en algún sentido, y con particular fuerza en las mujeres mayores, como una alteración de un orden familiar y social en el que la provisión familiar sigue asociándose predominantemente con los hombres.

La presencia de estos mandatos de género genera muchas veces sufrimientos y, especialmente en relación con los hijos, sentimientos de culpa por sentir que los “abandonan” por las exigencias del trabajo. Algunas expresan una sensación de fracaso por lo que sienten como un mediocre de-

sempañó como madres. Una vendedora (45 años) cuenta con pesar “el no poder estar en la casa y atender a mis hijas como debiera (...) que trabajen las mujeres puede tener consecuencias negativas (...) de alguna forma mis hijos me lo han reprochado de repente, y eso va creando un cierto distanciamiento”.

Así, la doble inscripción, en términos tanto de prácticas cotidianas como de narrativas identitarias, genera importantes malestares subjetivos que tienen, hasta cierto punto, su experiencia como trabajadoras y su relación al trabajo. Una de las maneras en que las mujeres parecen lidiar con estos malestares es apelando a la imagen de la mujer luchadora cuyo trabajo, como se ha señalado, no es una negación sino una afirmación y manifestación de su amor maternal.

El trabajo como posibilidad de autonomía, realización y reconocimiento

A pesar del sentido de exigencia y explotación que adquiere el trabajo, y junto a la persistencia de modelos de género más tradicionales que tensionan la experiencia laboral, todas las entrevistadas asignan una profunda valoración del trabajo en tanto espacio de sociabilidad, aprendizaje y crecimiento personal, desarrollo de un sentido de competencia y dignidad, y fundamentalmente, soporte de procesos de individualización y ampliación de autonomía.

Para todas las trabajadoras la obtención de un ingreso económico ha sido central en la ampliación de su independencia, incrementando su capacidad de tomar decisiones y realizar proyectos de vida más autónomos. Y es precisamente por ello que, aun cuando no sea algo planeado, el trabajo se transforma en una experiencia que cuestiona y problematiza roles y modelos de género, impactando sus relaciones familiares, transformando incluso jerarquías familiares centradas en el padre de familia.

En muchos sentidos el trabajo empodera a las mujeres al brindarles un sentimiento de validación y valoración subjetiva que les permite sentirse constructoras de sus propios proyectos de vida, independientemente de las dificultades, las rupturas de relaciones de parejas, e inclusive de la plena conciencia que tienen de las malas condiciones laborales que deben enfrentar cotidianamente.

“Así que yo dije, si tengo un marido que trabaja y no me da nada, si yo trabajo tengo mis cosas. Y por eso le digo yo que el trabajo me abrió los ojos, porque me di cuenta que no es necesario estar casada para tener cosas. Uno también sola lo puede hacer. (...) uno se empieza a valorar como mujer. Antes no, antes pensaba que si no estaba con pareja no iba a salir adelante. Y después ya me puse a pensar diferente” (Operaria industria alimentos, 42 años).

Son estas posibilidades de ampliar los repertorios identitarios femeninos que ofrece el trabajo, lo que explica que, a pesar de las enormes dificultades que deben sortear en términos objetivos y subjetivos, la mayoría no esté dispuesta a renunciar a él. Muy por el contrario, se proyectan en sus empleos o en el mercado laboral en un sentido más general: “yo no podría estar en la casa sin trabajar (...) no me imagino no estar trabajando”, dice una vendedora (26 años).

Así, puestas en la situación hipotética de contar con los recursos necesarios para mantenerse, la mayoría afirma que no dejaría de trabajar. Y es que si bien, la mayor parte de las entrevistadas ingresó al mercado laboral por razones de subsistencia (para ayudar a la mantención de sus padres o de sus propias familias), y muchas indiquen que hacerlo es una expresión de su preocupación por los hijos, el trabajo tiene también otros sentidos más expresivos que remiten a oportunidades de autorrealización, reconocimiento social y autonomía, que constituyen elementos centrales de sus identidades personales y de género.

Es importante indicar que las entrevistadas relacionan estos sentidos más expresivos que adquiere el trabajo, con la presencia de un contexto cultural que valora la libertad de las mujeres y su inserción laboral. Esto evidencia la importancia de atender al momento histórico en el cual se sitúan los procesos de articulación trabajo e identidad. Las transformaciones socioculturales que han dado paso al cuestionamiento de procesos de discriminación de género y a la promoción de la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, son elementos que ayudan a comprender los sentimientos de validación y valoración subjetiva que el trabajo ofrece a las mujeres en la actualidad, y a entender las diferencias generacionales que se advierten en la forma como las entrevistadas significan sus expe-

riencias laborales. Por ejemplo, entre las jóvenes, desde el inicio de sus trayectorias existe una percepción del trabajo como medio de subsistencia y ámbito de autorrealización y adquisición de independencia personal, cuestión que entre las trabajadoras de generaciones mayores parece ser un proceso más paulatino que se da una vez que están dentro del mercado. Ciertamente que la presencia de esos discursos y políticas no eran parte del contexto de aquellas mujeres que ingresaron al mercado laboral en la década de 1970. Tal vez eso explique la fuerza con que estas mujeres mayores connotan el trabajo como una cuestión de subsistencia y expresión de sus responsabilidades maternas, en la medida que ello puede ser una forma de ‘justificar’ su trabajo en tanto ‘salida del hogar’, dotándolo de sentido a partir de sus roles de género de madre y dueñas de casa.

Son esos sentimientos de validación que puede ofrecer el trabajo a las mujeres en la actualidad los que explican, que a pesar de las tensiones que supone la doble adscripción identitaria, y de las múltiples exigencias de la doble jornada laboral, entre las trabajadoras entrevistadas no aparezca el anhelo por volver a ordenamientos de género tradicionales, sino más bien la aspiración de mantener la inserción laboral y la relativa autonomía alcanzada, pero en condiciones de trabajo que consideren las responsabilidades familiares de las trabajadoras.

Consideraciones finales

Como se desprende del análisis presentado, la relación actual entre trabajo productivo e identidad de género de mujeres trabajadoras, constituye un proceso de apropiación de contenidos nuevos en una constante coexistencia con referentes más tradicionales, fenómeno al que alude la idea de doble adscripción identitaria. Ella expresa el carácter dinámico de los procesos identitarios que implican el desafío permanente que las personas realizan por mantener un sentido de coherencia, incorporando elementos nuevos que les permitan apropiarse y enfrentar los cambios culturales a los que asisten.

Coherente con ello, es posible sostener que el trabajo remunerado al mismo tiempo que refuerza modelos de género tradicionales, puede ten-

sionarlos y cuestionarlos. Y es que junto con la gravitación que siguen teniendo dichos modelos en la forma como obreras y empleadas significan sus experiencias de trabajo -les permite sentirse mejores madres, se vive el trabajar como expresión de amor maternal-, la autonomía económica que hace posible, la mayor libertad, seguridad y control sobre sus vidas, favorece la relativización y flexibilización de roles de género tradicionales.

Por otra parte, considerar el origen socioeconómico y la posición que ocupa en el mercado este grupo de mujeres, demuestra la estrecha relación existente entre los sentidos que ellas atribuyen al trabajo (y los problemas y malestares que enfrentan), con su acceso limitado a los recursos económicos, formativos y sociales. Es decir, los soportes materiales condicionan (sin por ello determinar) el modo como las personas convierten o no ciertas experiencias en referentes que amplían sus repertorios de sentido.

Relacionado con ello, la centralidad que adquiere el trabajo en las biografías de obreras y empleadas como ámbito a través del cual logran autonomía y libertad, no debe conducir a lecturas ingenuas que obscurezcan las condiciones laborales que, de manera especial, trabajadores de bajos niveles educacionales deben enfrentar en un mercado laboral que demanda cada vez más una dedicación intensiva, exclusiva y subjetiva de la fuerza de trabajo (Yáñez, 2004). El desafío de los estudios sobre trabajo e identidad es precisamente comprender ambos procesos, cómo el trabajo es (y ha sido), al mismo tiempo, un soporte identitario y un ámbito de explotación que invade la vida.

Bibliografía

- Abramo, Laís y María Elena Valenzuela (2006). “Inserción laboral y brechas de equidad de género en América Latina”; en Laís Abramo, ed.; *Trabajo decente y equidad de género en América Latina*. Santiago de Chile: OIT.
- Bauman, Zygmunt (2003). *Modernidad líquida*. Buenos Aires: FCE.
- Blanch, Josep Maria (coord.), María Jesús Espuny, Carolina Gala y Antonio Martín (2003). *Teoría de las relaciones laborales. Desafíos*. Barcelona: Editorial UOC.

- Beck, Ulrich (2001). "Vivir nuestra propia vida en un mundo desbocado: individuación, globalización y política"; en Giddens, Anthony y Hill Hutton. *En el límite. La vida en el capitalismo global*. Barcelona: Tusquets.
- Castel, Robert (1997). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós
- Guzmán, Virginia, Amalia Mauro y Kathya Araujo (1999). *Trayectorias laborales de mujeres. Cambios generacionales en el mercado de trabajo*. Santiago: Centro de Estudios de la Mujer.
- Harvey, David (1998). *La condición de la posmodernidad*. Buenos Aires: Amorrortou Editores.
- Hopenhayn, Martín (2001). *Repensar el trabajo. Historias, profusión y perspectivas de un concepto*. Buenos Aires: Editorial Norma.
- Melucci, Alberto (2001). *Vivencia y convivencia*. Madrid: Trotta.
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo [PNUD] (2002). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Nosotros los chilenos, un desafío cultural*. Santiago: PNUD.
- Sharim, Dariela (2005). "La Identidad de Género en Tiempos de Cambio: Una Aproximación Desde los Relatos de Vida". *PSYKHE* 14 (2), p. 19-32.
- Sharim, Dariela y Uca Silva (1998). "Familia y reparto de responsabilidades". Documento de Trabajo N° 58, Santiago de Chile, Servicio nacional de la Mujer [SERNAM], mayo.
- Sennett, Richard (2000). *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Editorial Anagrama.
- Todaro, Rosalba, Amalia Mauro y Sonia Yáñez (2000). "Chile: la calidad del empleo. Un análisis de género"; en María Elena Valenzuela y G. Reinecke, eds.; *¿Más y mejores empleos para las mujeres? La experiencia de los países en el Mercosur y en Chile*. Santiago de Chile: OIT.
- Todaro, Rosalba y Sonia Yáñez eds. (2004). *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género*. Santiago de Chile: CEM Ediciones.
- Yáñez, Sonia (2004). "La flexibilidad laboral como nuevo eje de la producción y la reproducción"; en Todaro, Rosalba y Sonia Yáñez eds. *El trabajo se transforma. Relaciones de producción y relaciones de género*. Santiago de Chile: CEM Ediciones.

Los significados del trabajo femenino en el mundo global. Propuesta para un debate desde el campo de la cultura y las identidades laborales*

Rocío Guadarrama Olivera**

Resumen

Los temas de este artículo giran en torno a las dificultades que enfrentan las mujeres para construirse como sujetos sociales en el sentido amplio del término, según el cual el trabajo es concebido como una fuente de realización y plenitud. Estas dificultades tienen que ver con los cambios profundos experimentados en el mundo del trabajo flexibilizado y globalizado de los últimos treinta años y sus repercusiones en la vida familiar de las mujeres. Nuestro interés está puesto, particularmente en la experiencia de las mujeres que fueron empujadas al mercado de trabajo por las crisis económicas de los años 1980. Desde aquí, damos cuenta de las transiciones y rupturas que caracterizan sus recorridos vitales entre sus obligaciones domésticas y extra domésticas y nos preguntamos sobre si esta experiencia doble, simultánea, ambigua y ambivalente, podría rearticularse individual y socialmente en identidades que reflejen su condición genérica y laboral.

Palabras clave: cultura, identidades laborales, relaciones de género.

** Este artículo debe mucho a las ideas de los participantes en el Seminario Permanente sobre Trabajo, Cultura y Relaciones de Género que coordino en el Posgrado en Estudios Sociales y tiene como antecedente la ponencia presentada en el Congreso Conmemorativo de los 50 Años de FLACSO y los trabajos publicados en Guadarrama y Torres (2007).

** Profesora-Investigadora, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, Departamento de Sociología; México, D.F.

Introducción

Este artículo pone particular interés en las dificultades que tuvieron que enfrentar las mujeres que fueron empujadas al mercado de trabajo por las crisis económicas de los años ochenta. El mismo da cuenta de las transiciones y rupturas que caracterizan sus recorridos vitales entre sus obligaciones domésticas y laborales. Analizamos la situación de las mujeres a la luz de estos cambios y nos preguntamos sobre si esta experiencia doble podría rearticularse individual y socialmente en identidades que reflejen su condición genérica y laboral.

Para contestar a esta pregunta, partimos de un concepto ampliado de trabajo, tal como lo proponen autores como Battistini (2004), De la Garza (2006) y Lautier (1999), que intentan comprender los cambios abruptos generados por los procesos de reestructuración productiva en América Latina desde una visión que pone en el centro a los sujetos sociales y sus luchas por recuperar los espacios laborales emergentes. Aún más, consideramos indispensable someter este concepto a la crítica de las teorías feministas que han señalado el carácter profundamente androcéntrico del sujeto laboral (Haas, 1999) y que en su lugar proponen un “sujeto laboral sexuado” que incluye la doble presencia de las mujeres en el mercado de trabajo y en el mundo doméstico (Hirata, 1988). En suma, creemos que esta revisión teórica debe encaminarse a amplificar las categorías tradicionales de los estudios laborales para hacer visibles las complejidades del mundo laboral y sus relaciones con el mundo de la reproducción.

Nuestro punto de partida coincide con estos enfoques que reflejan la heterogeneidad de los espacios laborales y su desbordamiento creciente hacia los nuevos ámbitos, como la calle, el barrio y la casa, que antaño integraban el mundo *fuera* del trabajo (Delfín y Picchetti, 2004: 270). A partir de esta resignificación profunda del espacio laboral, este artículo intenta explicar las cambiantes relaciones entre los mundos familiar y personal de hombres y mujeres y los sistemas de diferenciación y clasificación de lo femenino/masculino reproducidos en sus propias experiencias de vida. En otras palabras, se trata de dar una vuelta de tuerca a las teorías laborales, desmaterializarlas, descentrarlas de los aspectos tecno-producti-

vos y sistémicos y de introducir las dimensiones culturales, socio simbólicas y subjetivas en los estudios sobre el trabajo.

Las mujeres de la crisis

Aunque aparentemente los cambios arriba señalados afectan indistintamente a hombres y a mujeres, suponemos que su experiencia laboral difiere en función de los recursos económicos y culturales de que disponen a lo largo de su vida. A partir de estas diferencias, distinguimos a una minoría de mujeres que tienen acceso a la educación superior y buscan conciliar sus responsabilidades familiares con su realización profesional, en contraste con un número creciente de mujeres que trabaja por necesidad, para sobrevivir, en condiciones socioeconómicas y culturales precarias.

Estas diferencias, se hicieron más evidentes en América Latina desde principios de los años 1980, en un contexto marcado por la reestructuración productiva, la flexibilización y la globalización de los mercados de trabajo.¹ En este entorno sobresalen las mujeres pobres urbanas lanzadas al mercado de trabajo como consecuencia de la crisis. De acuerdo con León (2000: 9), el crecimiento acelerado de estas mujeres en la década de los años 1990, de 40.7 por ciento a 45.4 por ciento, tuvo como consecuencia que por primera vez en la historia regional el aporte de la población femenina al incremento total de la población ocupada superara a la de los hombres.

En México, Pacheco y Blanco (2007), han señalado puntualmente que el aumento en la participación económica femenina se da a partir de las crisis económicas de los años 1980 y principalmente en los años 1990. Anteriormente, entre los años 1940 y 1960, las mujeres que se insertaban en el mercado de trabajo en profesiones tradicionalmente femeninas eran aquellas con mayores niveles de escolaridad. La apertura comercial, la flexibilización y precarización del trabajo han dado como resultado una nueva segmentación del mercado laboral, en el que sobresalen las mujeres pobres y de baja escolaridad empleadas por cuenta propia en el comercio y los servicios.

1 Al respecto véase De la O y Guadarrama (2006).

Esta terciarización del mercado de trabajo se encuentra asociada a la persistencia de nichos femeninos versus masculinos, separación que encuentra su contraparte histórica en una desigual división sexual del trabajo doméstico.²

En este marco, el crecimiento económico de las mujeres latinoamericanas aparece asociado a estas formas de exclusión caracterizadas por:

- La concentración de las mujeres con alta escolaridad en las tradicionales ocupaciones feminizadas.
- La persistencia de barreras que obstaculizan su movilidad ascendente en la escala salarial y profesional, principalmente en profesiones masculinizadas.
- El crecimiento de los empleos femeninos informales por cuenta propia y marcados por el signo de la precariedad. El proceso de proletarianización de la fuerza de trabajo femenina en industrias intensivas en mano de obra como la textil, del calzado y vestuario.

A partir de la constatación de esta distribución desigual y heterogénea de las mujeres en el mercado de trabajo, analizamos los significados que suponemos también variables otorgados por las mujeres a su experiencia sociolaboral en el sentido amplio del término; es decir, el que supone una relación inextricable entre su vida personal, familiar y laboral. Para analizar estos significados analizamos algunos casos paradigmáticos de este nuevo territorio de la exclusión laboral femenina: de un lado, observamos las contradicciones que supone la doble presencia entre mujeres de profesiones feminizadas y masculinizadas, y de otro los procesos de ruptura y reconstrucción de subjetividades de mujeres en trabajos precarios como los desempeñados por las mujeres en la industria maquiladora.

2 De Oliveira y Ariza (1997) se refieren a este fenómeno como la "nueva exclusión femenina".

El proceso de construcción de identidades profesionales: profesiones feminizadas y profesiones masculinizadas

La construcción de las identidades profesionales es un proceso que no se limita solamente a la formación y transmisión de saberes. Las diferencias de género, de calificación, clase, etnia y muchas otras que recorren la formación profesional de las personas; su ingreso al mercado de trabajo y las características de su mundo familiar, todos estos factores actúan de manera muy importante en la estructuración de las identidades atravesadas por el trabajo. Las identidades profesionales están lejos de constituir un conglomerado inmutable de valores, normas y prácticas compartidos igualmente por hombres y mujeres. Su carácter histórico, está relacionado con el espacio y el tiempo de vida de las personas. Actualmente, los cambios en la organización del trabajo, la introducción de nuevas tecnologías, la disminución del trabajo industrial y la expansión de los servicios, la llamada revolución del conocimiento, las nuevas formas de competencia, la mayor presencia económica de las mujeres, la fragilidad de los lazos laborales y la creciente flexibilización del trabajo que se expresa en la intermitencia y movilidad laboral intensa o la exclusión definitiva de las personas en o del trabajo, son todas ellas condiciones que tiene un impacto en las identidades profesionales y laborales y en las posibilidades de acción colectiva de los individuos, hombres y mujeres.

Igualmente importantes son los cambios observados en los modelos familiares y en los estereotipos de género que orientan la formación profesional y la inserción laboral de las mujeres.

De este entrelazamiento entre el mundo reproductivo y productivo resultan identidades genérico-profesionales sostenidas en dos ejes contradictorios: la maternidad y la profesión, a partir de los cuales las mujeres construyen sus identidades. En este sentido, podríamos hablar de una mayoría de mujeres que construyen identidades que aspiran a la conciliación entre estas dos esferas que constituyen parte central de su mundo de vida, y otras pocas que prefieren excluir una de estas esferas para realizarse sólo como madres-esposas o bien como profesionistas. Entre las conciliatorias, podríamos encontrar a mujeres que dan preferencia a la maternidad como eje de realización y otras que destacan su realización

profesional, pero sin renunciar al otro campo. Entre las excluyentes, estarían las mujeres exclusivas del hogar y las profesionistas que renuncian a la maternidad.

En el fondo de estas identidades corren paralelos dos procesos: uno que corresponde a las categorías socialmente configuradas y transmitidas y otro a la experiencia biográfica relacional de los individuos, a partir de la cual reconfiguran genéricamente los saberes aprendidos. En el caso de las mujeres profesionistas, la familia y la escuela son los dos espacios sociales que más influyen en su orientación profesional. En ellos las mujeres construyen, y reconstruyen, sus gustos y preferencias profesionales readecuando los modelos que definen la masculinidad y la femineidad de las profesiones desde una cultura masculina no siempre explícita (Loudermilk, 2004). En este sentido, el descubrimiento profesional, lo que algunos llaman la vocación, debe entenderse como un proceso pedagógico que se conforma a lo largo de la vida de las personas, y que si bien está informado por los estereotipos de género preexistentes, cada vez debe ser reconstruido, puesto al día, de acuerdo a sus condiciones sociales y biográficas. Por esta razón, la elección de carreras femeninas o masculinas tiene un enorme significado no sólo desde el punto de vista profesional sino también de la identidad genérica de las mujeres. Igualmente, las decisiones relativas a su vida familiar están claramente vinculadas con su condición laboral. Es por ello que afirmamos que los perfiles profesionales de las mujeres, su profesionalismo entendido como su desarrollo profesional, su estado de competencia, su empleabilidad, depende en mucho de los arreglos familiares a los que pueden llegar a lo largo de su vida activa.

No debemos olvidar que esta interconexión, este “entrelazamiento”³, entre la subjetividad individual y la formación profesional, la transformación del *self* y los procesos de socialización profesional, están mediados por el aprendizaje en la familia, la escuela y el lugar de trabajo, y en última instancia por la capacidad de agencia de las personas. Esto quiere decir que los individuos toman decisiones de acuerdo a los recursos económicos y culturales (*habitus*) de que disponen. De ahí que, las identifica-

3 Referido como *entwining* por Billett y Somerville (2004).

des profesionales se estén acomodando permanentemente a los cambios en los procesos de transmisión del conocimiento y de aprendizaje en la escuela y en el trabajo, y paralelamente a las modificaciones de los modelos familiares (Pacheco y Blanco, 2007).

Estos cambios se expresan también en las metáforas que conforman las ideologías profesionales y en los saberes y habilidades orientados genéricamente. Por ejemplo, en las definiciones de las profesiones de cuidado, como la enfermería y el trabajo social, que tienen un alto contenido emocional y afectivo. Lo mismo pasa con el magisterio, particularmente en los primeros años de la primaria, inspirado sobre la figura maternal de las maestras. De allí resultan profesiones maternizadas que en apariencia son más compatibles con las necesidades de las mujeres que privilegian la maternidad como eje de constitución identitaria. En cambio, otras profesiones construidas desde figuras y metáforas masculinas, como el saber racional y el don de mando, exigen la trasgresión de estas construcciones en el proceso de “pensar, actuar y aprender” de las mujeres. Esta trasgresión conduce a identidades que buscan conciliar maternidad y profesión sobre el eje de la realización profesional, o que de plano consideran a la maternidad en las circunstancias actuales como inconciliable con esta realización.

En el caso de las profesiones feminizadas, una aportación novedosa a esta discusión la hace Tolentino (2007) a partir de un estudio de caso sobre enfermeras de un prestigioso hospital-escuela de la ciudad de México. Su investigación nos permite observar los cambios en este mercado profesional y laboral en el que se observan ganancias para las mujeres que han logrado el reconocimiento de su trabajo profesional más allá de los estereotipos vocacionales predominantes en esta profesión, pero también la continuación y extensión de situaciones de exclusión por razones de género y clase.

Desde esta perspectiva, el espacio institucional es visto como un espacio relacional privilegiado para la construcción de las identidades profesionales. En este espacio los individuos se constituyen como sujetos para sí y para los otros a través de procesos de internalización de las categorías laborales establecidas, de los espacios-tiempos del trabajo, de las reglas que rigen las relaciones entre los actores que son al mismo tiempo resig-

nificadas de acuerdo con sus propias biografías, sexo y especializaciones profesionales.

En las profesiones masculinizadas, como la ingeniería, es común que las mujeres se adhieran al mismo tipo de valores, compartan las mismas expectativas y adquieran potencialmente la misma identidad profesional que los hombres (Beraud, 2007). No obstante, esta identidad profesional adquirida a lo largo de su formación se contrapone con la realidad de la vida laboral en las empresas, tal y como lo revelan investigaciones del autor citado arriba sobre el ejercicio de la autoridad, el compromiso con la empresa, la actitud en cuanto a la competencia y el equilibrio entre la vida profesional y personal. Si bien las aspiraciones de ingenieras e ingenieros son iguales, sus carreras profesionales son distintas, debido a los valores masculinos sobre la profesión aún predominantes.⁴

Sobre esta contraposición entre identidades aprendidas y práctica profesional abunda Alfredo Hualde (2007) en su estudio sobre mujeres ingenieras y técnicas del mercado de trabajo maquilador en la frontera norte de México. El punto central de su investigación son las dificultades que enfrentan estas mujeres para construir identidades ligadas al trabajo, que no corresponden a su identificación con la carrera. Si bien, esta última emerge fortalecida por el reto que supuso para las jóvenes profesionistas su travesía anterior por un espacio escolar masculino, en el momento de insertarse en el mercado de trabajo y asumir responsabilidades familiares afloran las contradicciones entre éstas y sus aspiraciones profesionales. Esta ambigüedad se manifiesta en estrategias que oscilan entre tratar de imitar los estereotipos masculinos sinónimos de éxito y la reproducción de los estereotipos tradicionales femeninos en relación con la maternidad; ambos encubiertos por los mercados de trabajo que se rigen por valores aparentemente neutros en género. En el fondo, estas mujeres se enfrentan al dilema histórico entre ser buenas profesionistas o ser buenas madres-esposas en situaciones donde no coinciden las demandas del mercado con las del mundo familiar.

⁴ Battistini (2004: 36) señala que estas contradicciones entre los saberes aprendidos y el mercado de trabajo se han agudizado con la generación de nuevas formas de organización del trabajo, la introducción de nuevas tecnologías y la multiplicación de quienes buscan empleo: "... el proyecto que se había pensado en el colegio se trunca en la concreción del empleo".

Globalización y trabajo flexible

Hasta aquí hemos tratado de argumentar la propuesta que sostiene que la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo constituye un proceso social complejo, que sólo puede entenderse si se toma como punto de partida a los sujetos sociales que se mueven dentro de ciertos contextos estructurales que delimitan su acción. En este mismo sentido, resulta muy útil pensar en mediaciones entre distintos niveles de análisis macro, meso y micro para explicar el incremento del empleo femenino; los cambios en las instituciones y los estereotipos sociales que orientan los comportamientos familiares; las aspiraciones de las mujeres de acuerdo a su condición socioeconómica, etapa del ciclo de vida, etnia, raza, etc., y los significados que le otorgan a su trabajo en su doble expresión.

De acuerdo con la idea de que los cambios producidos por la globalización y la flexibilización del trabajo en las últimas dos décadas han provocado cambios profundos en las estrategias de las mujeres para responder a esta doble exigencia del mercado y de la familia, queremos profundizar en los aspectos que intervienen en este proceso.

Un punto de partida adecuado es el que propone estudiar la globalización desde la perspectiva de las propias mujeres (Freeman, 2001), lo cual quiere decir desde sitios como la familia, la comunidad, el mercado y el lugar de trabajo en los cuales los procesos globales son "simultáneamente conformados, limitados y redefinidos" por los actores sociales. Esto significa, adentrarse en el conocimiento de los fenómenos globales insertos en espacios locales; en las alteraciones que producen en las relaciones económicas, sociales, culturales, familiares de estos espacios, y en su reapropiación por los propios agentes sociales como las mujeres. En este sentido, Freeman (2001) alude a las nuevas formas de "feminidad global" que emergen como una respuesta afirmativa de las mujeres a la demanda de fuerza de trabajo dócil de las empresas transnacionales y a la sospecha e incluso a la violencia física que genera la primacía del trabajo femenino otorgada por estas empresas —piénsese en el caso de las mujeres asesinadas en Ciudad Juárez, Chihuahua. La exposición de las mujeres a los nuevos espacios transnacionalizados, en donde construyen formas inéditas de movilidad entre el trabajo formal e informal, entre la produc-

ción y el consumo, ha resultado también en una reconstitución de sus identidades como mujeres y trabajadoras, proveedoras y consumidoras. Un ejemplo de estos procesos lo propone Veloz (2007), quien pretende estudiar a las mujeres indígenas purépechas que se trasladan desde sus comunidades en el estado de Michoacán a la ciudad de Tijuana, en la frontera norte de México, para trabajar en las empresas maquiladoras de exportación. Esta relocalización espacial y laboral de las mujeres supone, también, una readaptación de las estrategias de supervivencia familiares en el espacio transnacional y una nueva forma de vincular producción y consumo. En sus tiempos libres, estas mujeres se convierten en figuras parecidas a las “higglers” de Freeman⁵, que en el lenguaje fronterizo del norte mexicano sería algo parecido a las “fayuqueras”⁶, que compran mercancías baratas en “el otro lado” y las revenden en el mercado informal tijuanaense (Veloz, 2007).

Estos movimientos de las mujeres en los espacios transnacionales, entre lo global y lo local, lo formal y lo informal, han conformado nuevos estilos de insertarse en el mundo laboral que modifican las relaciones de género en las familias, las comunidades y los espacios laborales, no exentos de contradicciones y de violencia. Crean también nuevos patrones de consumo y expresiones estéticas femeninas que se reflejan en la mezcla de sus tradiciones originales y la modernidad importada. De acuerdo con Freeman (2001), la compra-venta de ropa y accesorios realizado por estas mujeres no es sólo un acto de consumo sino también de producción de sí mismas - de nuevas imágenes, nuevos modos de comportamiento y nuevas subjetividades en el orden simbólico transnacional.

Lo que observamos en los espacios transnacionales es una forma aumentada de los problemas provocados por el neoliberalismo económico impuesto como modelo de sociedad y de producción desde los años

5 Freeman (2001) se refiere a la figura típica representada por las coloridas higglers (mercaderes, “regateadoras”) caribeñas que antiguamente iban de los pueblos a las grandes ciudades a comprar mercancías que revendían a su regreso en sus propias comunidades. En la actualidad, esta figura ha reaparecido en las mujeres que trabajan en las industrias de informática transnacionales de las zonas de libre comercio de Barbados, que para complementar sus bajos salarios incursionan en el comercio informal como importadoras y comerciantes.

6 Palabra que en el argot fronterizo del norte mexicano significa comerciantes de mercancías importadas ilegalmente.

ochenta del siglo pasado. En América Latina, la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo creció considerablemente en este contexto de apertura y flexibilización de las relaciones laborales. De ahí que podamos decir junto con De Oliveira (2000), Crompton (2002) y Carnoy (2001) que hay una relación estrecha entre los cambios en los modelos productivos y los modelos familiares. La discusión sobre las formas de inserción femenina en el mercado de trabajo, que implica reconocer los estereotipos sociales incubados desde la familia y la escuela y reproducidos en el mercado de trabajo, es también parte de una discusión sobre las formas de trabajo flexibles feminizadas que profundizan las desigualdades en la división sexual del trabajo doméstico y extradoméstico. Una prueba de ello es que el trabajo femenino se ha concentrado en los servicios de menor paga, lo cual permite también que las mujeres continúen tomando la mayor responsabilidad del trabajo doméstico. En otras palabras, el trabajo flexible en su forma más pura, como empleo fluido y temporal, excluyente, vulnerable, con riesgos, es el trabajo ejecutado por las mujeres.

Identidades precarias y construcción de sujetos

La mundialización de las formas de producción y de intercambio constituyen la segunda línea de análisis que hemos privilegiado para comprender las formas de inserción del trabajo femenino y los sentidos atribuidos por las mujeres a su trabajo. Una idea generalizada en los estudios sobre la materia es que la externalización del trabajo, desde los países centrales hacia las economías del continente, van de la mano de la precarización de la fuerza de trabajo femenina (y cada vez más masculina). De ahí la importancia de las investigaciones sobre la nueva división internacional del trabajo y el papel de mujeres y hombres en las zonas libres de exportación que ponen en evidencia el carácter de este trabajo caracterizado por empleos inestables y mal remunerados, un patrón de segregación ocupacional de trabajos calificados masculinos y descalificados femeninos, políticas de contratación sexistas y dificultades en la sindicalización. Otro rasgo asociado a la globalización del trabajo son las cadenas internacionales de subcontratación cuyos últimos eslabones son nichos precarios y femi-

nizados de trabajo.⁷ Lo que importa destacar es que esta forma de trabajo ha crecido de manera predominante y por encima de los servicios urbanos en México y algunos países centroamericanos, donde es mayor la expansión de la industria maquiladora de exportación en subsectores predominantemente femeninos, como el textil, calzado y vestuario. De ahí nuestro interés por analizar estos contextos sociales globalizados como contextos de producción de sentido y descubrir sus relaciones con el mundo familiar y comunitario.

Al respecto, abundan las investigaciones que profundizan en el conocimiento de los mundos de vida de las trabajadoras de la maquila que habitan en la frontera de México con los Estados Unidos (Solís, 2007). Desde este sitio, analizan la experiencia migratoria, territorial, familiar y vecinal que condiciona el acceso al mercado de trabajo de las mujeres y la construcción de identidades que resultan de una mezcla de sentimientos de resignación, acoplamiento, alienación y resistencia frente a sus condiciones materiales de vida y trabajo. El análisis de estos sentimientos se encuentra también en estudios, como el de Castilla (2007), en el otro extremo del país, quien realiza una investigación sobre las mujeres de origen maya que trabajan en la planta maquiladora más antigua en la región de Mérida, Yucatán, reconocida como modelo por sus innovaciones tecnológicas y organizativas. El centro de interés de esta autora son los vínculos entre los aspectos simbólicos relacionados con el trabajo y la vida comunitaria que transforman a estas mujeres en los sujetos-actores de los que habla la “sociología de la emergencia” (Pavageau, 1994). Uno de estos vínculos son las redes de parentesco y vecinales que las trabajadoras recrean dentro de la fábrica, aprovechando las políticas de contratación de personal.

En un estudio sobre las trabajadoras de la industria maquiladora costarricense, yo misma rescato las formas de interacción en la vida cotidiana, familiar y laboral de estas mujeres, y el intercambio y acumulación de sus experiencias, las cuales eventualmente se transforman en impulso para la acción cuando intervienen factores que permiten a las mujeres tomar conciencia de su situación (Guadarrama, 2007). De la misma forma que

7 Un ejemplo de estos nichos son los pequeños talleres familiares que representan el último eslabón de las cadenas productivas.

Castilla, veo en las redes familiares/ fraternales/vecinales el entramado social básico a través del cual estas mujeres desafían la precariedad de su existencia en contextos caracterizados por el debilitamiento de los lazos sociales tradicionales como el sindicato. Aún más, como lo ha demostrado en toda su complejidad Luis Hernández (2007) en su estudio sobre las mujeres de las maquilas del Valle de Tehuacán, el desafío más profundo se produce cuando estas mujeres desarrollan una actitud reflexiva en ciertos momentos en los que pueden cambiar el sentido de sus vidas y liberarse de las limitaciones impuestas por las desigualdades de género y de clase.

Conclusión

En resumen, la constitución de identidades sociolaborales al estilo de las culturas ocupacionales tradicionales asentadas en el orgullo profesional, que a su vez fue producto del trabajo estable, se encuentran muy lejos de las realidades de las sociedades globalizadas centroamericanas y latinoamericanas en general. De ahí la importancia que tiene estudiar estas nuevas realidades donde permanecen ciertas formas de identificación primarias, como las redes familiares, donde surgen nuevos espacios de encuentro e identificación en el trabajo que dan sentido a la acción de las personas. Precisamente, lo que se busca analizar son estas “trincheras de resistencia y supervivencia” en las que algunas mujeres han podido prefigurar formas de identificación y acción colectiva.

Como puede verse, la adscripción laboral es un parámetro con significados variables según el grupo profesional/ocupacional, el estrato socioeconómico y el género. Esta adscripción tiende a diluirse actualmente con la precarización del trabajo, especialmente entre las mujeres pobres de baja escolaridad. En estos casos, aunque también entre las mujeres profesionistas, el espacio-tiempo laboral se caracteriza por la discontinuidad entre el trabajo y el no-trabajo, y por la persistente incompatibilidad entre las exigencias del mercado de trabajo y la familia. Por estas razones, es cada vez más difícil encontrar individuos que se definan por su pertenencia de por vida a una profesión u ocupación. La desregulación y la inestabilidad laboral que predomina en el mundo actual se manifiesta en rela-

ciones más instrumentales con el trabajo y en la emergencia de nuevos espacios de identificación de hombres y mujeres en los que la antigua separación entre el espacio de trabajo y el espacio fuera del trabajo, entre mundo doméstico y mundo extradoméstico, pierde sentido en la medida en que ambos espacios se superponen en múltiples combinaciones.

La presencia cada vez más importante de las mujeres en la vida pública y social ha puesto también al descubierto la inconsistencia de un mundo laboral construido sobre valores masculinos. Los cambios actuales exigen pensar en otras formas de construcción de significados que no corresponden a estas antiguas formas culturales masculinas, identificadas principalmente con la fábrica y la simbología cultural representada por ademanes, lenguajes, instrumentos, reglamentos, vestuarios y ornamentos típicos del mundo laboral industrial masculinizado. Hoy día estas formas tienden a desdibujarse en la multiplicidad genérica, generacional, étnica, regional, religiosa, etc. de los sujetos laborales; su enorme movilidad ocupacional y geográfica y la diversidad de formas de trabajo asalariadas, no asalariadas, por cuenta propia, a destajo, sin contrato, sin remuneración, semiesclavas, etc., etc. El objetivo de este trabajo es contribuir a explicar estos cambios y sus significados, especialmente desde la experiencia de las mujeres.

Bibliografía

- Battistini, Osvaldo R. (2004). "Las interacciones complejas entre el trabajo, la identidad y la acción colectiva"; en Battistini, Osvaldo R., comp.; *El trabajo frente al espejo. Continuidades y rupturas en los procesos de construcción identitaria de los trabajadores*. Buenos Aires: Prometeo.
- Beraud, André (2007). "La llegada de las mujeres a las actividades tradicionalmente masculinas. ¿Transformación de las identidades profesionales?"; en Guadarrama, Rocío y Torres, José Luis, coords.; *Los significados del trabajo femenino en el mundo global. Estereotipos, transacciones y rupturas*. Madrid: Universidad Autónoma Metropolitana, Editorial Anthropos.

- Billett, Stephen y Somerville, Margaret (2004). "Transformations at work: identity and learning". *Studies in Continuing Education*, 2 (julio), p. 309-26.
- Carnoy, Martin (2001). "The family, flexible work and social cohesion at risk"; en Fetherolf Loutfi, Martha, ed.; *Women, Gender and Work. What is equality and how so we get there?* Génova: International Labour Office.
- Castilla, Beatriz (2007). "Identidad y representaciones de las trabajadoras de frente a la alta tecnología: El caso de una maquiladora estadounidense en Yucatán"; en Guadarrama, Rocío y Torres, José Luis, coords.; *Los significados del trabajo femenino en el mundo global. Estereotipos, transacciones y rupturas*. Madrid: Universidad Autónoma Metropolitana, Editorial Anthropos.
- Crompton, Rosemary (2002). "Employment, flexible working and the family". *British Journal of Sociology*, 4 (diciembre), p. 537-558.
- De la Garza, Enrique (2006). "Introducción. Del concepto ampliado de trabajo al de sujeto laboral ampliado"; en De la Garza, Enrique, comp.; *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*. Barcelona: Universidad Autónoma Metropolitana, Editorial Anthropos.
- De la O, María Eugenia y Guadarrama, Rocío (2006). "Género, proceso de trabajo y flexibilidad laboral en América Latina"; en De la Garza, Enrique coord.; *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*. Barcelona: Universidad Autónoma Metropolitana, Editorial Anthropos.
- De Oliveira, Orlandina (2000). "Transformaciones socioeconómicas, familia y condición femenina"; en López, M. Paz y Salles, Vania, comps.; *Familia, género y pobreza*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- De Oliveira, Orlandina y Ariza, Marina (1997). "División Sexual del Trabajo y Exclusión Social". *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 3 (5), p.183-202.
- Delfín, Marcelo y Picchetti, Valentina (2004). "De la fábrica al barrio y del barrio a las calles. Desempleo y construcción de identidades en los sectores populares desocupados del conurbano bonaerense"; en Battistini, Osvaldo R., comp.; *El trabajo frente al espejo. Continuidades y rup-*

- turas en los procesos de construcción identitaria de los trabajadores*. Buenos Aires: Prometeo.
- Freeman, Carla (2001). "Is Local: Global as Feminine: Masculine? Rethinking the Gender of Globalization". *Signs. Journal of Women in Culture and Society*, 4 (verano), p. 1007-37.
- Guadarrama, Rocío (2007). "Redes sociales y colectividades de resistencia entre las trabajadoras de la maquila de confección de ropa en Costa Rica"; en Guadarrama, Rocío y Torres, José Luis coords.; *Los significados del trabajo femenino en el mundo global. Estereotipos, transacciones y rupturas*. Madrid: Universidad Autónoma Metropolitana, Editorial Anthropos.
- Haas, Linda (1999). "Families and Work"; en Sussman, Marvin, Steinmetz, Suzanne K. y Peterson, Gary W., eds.; *Handbook of Marriage and Family*, 2a. ed. Nueva York: Plenum Press.
- Hernández, Luis Alberto (2007). "La vida detrás de la fibra. Las mujeres de la maquila de confección del Valle de Tehuacán, Puebla. Hilvanando identidades". Tesis de maestría. Posgrado en Estudios Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México.
- Hirata, Helena (1998). "Reestruturação produtiva, trabalho e relações de gênero". *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 4(7), p. 5-27.
- Hualde, Alfredo (2007) "Mujeres y trabajo técnico en la industria maquiladora. Identidades y trayectorias profesionales"; en Guadarrama, Rocío y Torres, José Luis coords.; *Los significados del trabajo femenino en el mundo global. Estereotipos, transacciones y rupturas*. Madrid: Universidad Autónoma Metropolitana, Editorial Anthropos.
- Lautier, Bruno (1999). "Por uma sociologia da heterogeneidade do trabalho". *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 5(9), p. 7-32.
- León, Francisco (2000). *Mujer y trabajo en las reformas estructurales latinoamericanas durante las décadas de 1980-1990*. Santiago de Chile: CEPAL, *Serie Mujer y Desarrollo*, No. 28.
- Loudermilk, A. (2004). "Taking Her Name: On Queer Male 'Woman-Identification' and Feminist Theory". *Journal of International Women Studies*, 5 (junio), p. 105-122.

- Pacheco, Edith y Blanco, Mercedes (2007). "Inserción laboral y cambios en los modelos familiares en México". Ponencia preparada para presentarse en el Congreso 2007 de la Asociación de Estudios Latinoamericanos (LASA). Montreal, Canadá, 5-8 agosto.
- Pavageau, Jean (1994). *Contribution a la sociologie de L'Emergence. Hommage á Paul Henry Chombart de Lauwe. Les hommes, leurs espaces, et leurs aspiration*. Paris: L'Harmattan.
- Solís, Marlene (2007). "Trabajo, identidad y género en las maquiladoras de Tijuana"; en Guadarrama, Rocío y Torres, José Luis coords.; *Los significados del trabajo femenino en el mundo global. Estereotipos, transacciones y rupturas*. Madrid: Universidad Autónoma Metropolitana, Editorial Anthropos.
- Tolentino, Hedaldid (2007). "Orientaciones y significados del trabajo en un grupo de enfermeras de élite en la Ciudad de México"; en Guadarrama, Rocío y Torres, José Luis coords.; *Los significados del trabajo femenino en el mundo global. Estereotipos, transacciones y rupturas*. Madrid: Universidad Autónoma Metropolitana, Editorial Anthropos.
- Veloz, Areli (2007). "Reconfiguración de la identidad género/étnica: el caso de las purépechas en las maquiladoras de Tijuana. Planteamiento de problema de investigación". Posgrado en Estudios Sociales, Línea Estudios Laborales, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa.

Trabajar juntos, vivir en colectivo. Condiciones y destinos de los colectivos de trabajo*

Thomas Périlleux**

Resumen

Desde sus orígenes, la cuestión del colectivo se encuentra en el corazón de la sociología del trabajo. Sin embargo, esta preocupación es completamente actual: podemos interrogarnos cuáles son las consecuencias de la organización de la producción sobre la disolución o la recomposición de los colectivos. El objeto de este artículo es analizar las condiciones de formación del colectivo. A partir de un relato recogido en una investigación sobre cuidados en un hospital, se plantea que hay tres condiciones necesarias: la inscripción de los actos en comunidades de práctica, la institución de los sitios, la disponibilidad a los eventos. El colectivo es un sitio irremplazable para el ejercicio de las solidaridades cotidianas. Es necesario para la transmisión de los saberes y valores. Pero no es una realidad estable y dada: debe ser « realizado » y reasegurado a través de las pruebas del trabajo. El texto evoca las fuerzas externas y las resistencias internas que amenazan la vida en colectivo de trabajo.

Palabras clave

Formación del colectivo – transmisión – comunidades de práctica – institución de sitios – eventos – resistencias al colectivo – hospital.

* Profesor, Universidad Católica de Lovaina.

El título original de este artículo en francés es: *Travailler ensemble, vivre en collectif. Conditions et devenir des collectifs de travail*. Este artículo fue traducido por Ana Esteves y Betty Espinosa (FLACSO Ecuador).

Introducción

Desde sus orígenes, la cuestión del colectivo se encuentra en el corazón de la sociología del trabajo. Los fundadores de la disciplina, en Francia, concebían el trabajo como espacio de formación de relaciones sociales en torno a la producción. Ellos habían asumido como objetivo analizar las “comunidades humanas que se constituyen con la ocasión del trabajo” (Friedmann, Naville, 1961).

Esta preocupación es completamente actual, puesto que el colectivo de trabajo es un sitio irremplazable para el ejercicio de las solidaridades cotidianas. Es en el colectivo, frente a la adversidad, donde se ponen a prueba los vínculos de aquellos que trabajan juntos. El colectivo se consolida a través de las obligaciones recíprocas y de los compromisos adquiridos, del respeto de las reglas de un trabajo bien hecho, de la construcción de valores comunes, de la memoria de las luchas y finalmente por el hecho de poder contar con los otros.

Sin embargo, frente a las evoluciones de la organización de la producción desde fines de la segunda guerra mundial, los analistas han realizado diagnósticos muy contrastados sobre lo que sucede con la vida en colectivo de trabajo.

Según algunos, asistimos a una disolución de las solidaridades y a una desestabilización, o incluso a una desaparición de los colectivos. A esto contribuye un conjunto de factores ligados a las transformaciones del capitalismo: la flexibilidad del sistema de producción, la liquidación sistemática de las tradiciones de los oficios, la fragmentación de los estatus y la individualización de la relación asalariada, la adopción de la “lógica de la competencia” que induce una competitividad creciente entre los trabajadores, la promoción de actitudes instrumentales y cínicas en el medio de trabajo. En este movimiento, es el sustrato simbólico de la vida en colectivo que está siendo afectado¹.

1 Sobre la disolución de los colectivos (y sus posibles efectos), cfr. Sennett (2000, 2006), Dejours (1998, 2003), Périlleux (2001). Sobre la individualización de las relaciones salariales y la “lógica de la competencia” (i.e. en Francia): Lamotte (1993), Dugué (1994), Brizard (2005), Brizard Koubi (2007). Sobre las actitudes instrumentales en el trabajo, cfr. Virno (1991), Veltz (1997).

Según otros, algunas cooperaciones – en particular lo que N. Dodier (1995) denominó formas de “solidaridad técnica” – se recomponen dentro de colectivos más móviles, “a geometría variable”, en los cuales la preocupación del funcionamiento de la red o de la calidad del servicio vincula a los hombres entre ellos y con los objetos técnicos. Se habla incluso de una “emergencia del colectivo” basada en las doctrinas gerenciales de utilización de la fuerza colectiva². La “multiplicación de los círculos” en los cuales participan los asalariados en el ejercicio de sus actividades los inscribiría dentro de colectivos cada vez más numerosos y “entrecruzados”, organizando formas sutiles y complejas de pertenencias múltiples³.

Entonces, ¿se trata de una disolución o de una recomposición de los colectivos? A este nivel de generalidad es difícil dirimir entre los dos diagnósticos. Mi propuesta de trabajo va a situarse en una etapa previa. Esta se centra en las condiciones de la formación de un colectivo. Es el modo en que estas condiciones son halladas – o no – en un contexto productivo específico que dará una figura particular a cada colectivo de trabajo.

Sustentaré que el colectivo es necesario para la transmisión en el trabajo⁴. Sin colectivo no hay transmisión de saberes, de valores, de patrimonios de habilidad; tampoco hay transmisión en cuanto a las formas que cada trabajador tiene de posicionarse – de hacerse un sitio – en el medio profesional. Pero hay que agregar que el colectivo es también un efecto de la transmisión, siempre incierto y precario. El colectivo no es una realidad substancial estable, dada una vez por todas; debe ser “realizado” y rease-

2 Sobre la recomposición del colectivo “a geometría variable” (y sus límites), cf. Dodier (1995, 1997), Bercot y De Coninck (2003), Vendramin (2004). Sobre las doctrinas gerenciales de utilización del colectivo, Efron *et al.*, (1997: 42).

3 F. Bercot y F. de Coninck (2003). En las representaciones del enmarcamiento, “los equipos ya no son un todo homogéneo donde los asalariados cooperan con otros asalariados que realizan tareas análogas a las suyas, sino conjuntos heterogéneos donde especialidades diferentes tienen que cooperar en un entorno complejo donde se deben realizar arbitrajes entre especialistas. Sin embargo, los autores agregan que el ‘funcionamiento por pertenencias múltiples’ es ‘relativamente elitista’ porque favorece a los operadores más dispuestos a seguir adelante y a los más capaces de hacer valer su fuerza de proposición” (12, 14).

4 Transmisión comprendida a partir de la etimología como el hecho de “hacer pasar por sobre...” rupturas y generaciones sucesivas, una determinada manera de trabajar y de vivir juntos.

gurado a través de las pruebas del trabajo y su transmisión⁵. Es esta dimensión que parece ser problemática en ciertas configuraciones productivas actuales.

Mi exposición se estructurará en tres secciones. En la primera, presentaré un relato recogido en el marco de una investigación sobre el trabajo de cuidados en el hospital. La investigación no se refiere específicamente a la cuestión del colectivo del personal de salud: ésta concierne más ampliamente lo que hemos denominado las “dificultades, impasses y devenir” del trabajo en el hospital. Sin embargo, una de las dimensiones incluidas en el relato es la del colectivo. Luego de indicar las principales interpretaciones que han sido producidas en el grupo de análisis, en la segunda sección abordaré las condiciones de formación de un colectivo de trabajo. Según mi criterio, se trata de condiciones estructurales: éstas aparecen en una lectura entre líneas del relato, como algo subyacente a la experiencia relatada. En la tercera sección, volveré sobre la idea de que es la forma en que estas condiciones se encuentran que incrementará o disminuirá la vida en colectivo.

“La huelga de valores”

Primero situaremos brevemente el marco de la investigación de la que proviene el relato. El proyecto de investigación fue impulsado por un grupo de profesores e investigadores implicados en la formación continua de personal en hospitales. Luego de constatar cierto malestar y violencia persistente en el medio hospitalario, se realizó una invitación a profesionales del sector para que se constituyan en grupo (lo que podríamos denominar un “colectivo de análisis”) con el fin de compartir e interpretar experiencias de trabajo que les generaban malestar. Hasta el

5 Aquí, hay que aceptar el principio de un razonamiento de tipo ‘circular’ y tenerlo presente para los posteriores desarrollos. Por ejemplo, indicaré que una condición de formación del colectivo reside en la existencia de ‘comunidades de práctica’. Estas se establecen con el tiempo y con las pruebas de trabajo; pero es colectivamente que pueden ser instituidas. El colectivo es su efecto... pero también su condición.

momento se han constituido tres grupos de análisis; la investigación aún está en curso⁶.

El relato que voy a presentar fue propuesto en el primer grupo de análisis por la directora enfermería de un gran hospital público. El grupo lo intituló “La huelga de valores”. El hilo conductor es el quebrantamiento de los valores profundos de la actividad de cuidado, que parece poner en peligro la coherencia del colectivo. A primera vista se trata de un conflicto de valores entre dos “generaciones de personal de salud” entre las cuales la transmisión ya no opera. Las interpretaciones posteriores van a matizar y completar esta primera constatación.

El testimonio relata una situación ocurrida durante las famosas revueltas sociales del sector no mercantil, cuyas reivindicaciones se centraban en la finalización de las carreras profesionales.

“Estoy indirectamente implicada – cuenta la narradora – porque como coordinadora de los cuidados de enfermería asisto a todos los consejos de empresa, y cuando hay un aviso de huelga hay que arreglar todo para lograr el reemplazo, asegurar los cuidados a los pacientes y permitir a los huelguistas hacer huelga”.

“Debíamos ponernos de acuerdo (para asegurar un servicio mínimo). Era el trabajo de fin de semana, el servicio de cirugía estaba cerrado. Sólo manteníamos los servicios que se abren los fines de semana. Todos están de acuerdo con este principio, pero a pesar de esto, sólo podemos hacer trabajar a aquellos que están de acuerdo y que se inscriben diciendo que no harán huelga”.

“Pero en dos servicios que tienen camas muy pesadas de tipo cuidados intensivos nadie quiso ir a trabajar. Nadie se había inscrito. Esperábamos que al ver la lista en blanco, algunos se inscribirían... Fue una falsa ilusión y tuvimos que recurrir a la requisición, y que el administrador permita la requisición por la policía, la cual debía ir a buscar al personal en su domicilio a las 5 de la mañana”.

6 El método adoptado es el de “análisis en grupo” iniciado por M. Mercier y desarrollado por L. Van Campenhoudt (cfr. Van Campenhoudt, Chaumont, Franssen, 2005). He propuesto una reflexión sobre el alcance clínico del método, a partir del mismo relato de « La huelga de los valores », en un texto que será publicado próximamente (Périlleux, 2007).

“... La requisición. El personal se la esperaba pero no estaba contento y vino a trabajar con un afiche en la espalda, una pancarta ‘En huelga, pero obligados a trabajar – requisicionado’. Ellos iban por los cuartos, cerca de los enfermos, con eso.

Al encontrarse con otros colegas hubo descontento. No hubo bloqueo pero parte del personal estaba disgustado por este funcionamiento y decían ‘Ustedes toman a los pacientes como rehenes’ (...).

“Respecto a la responsabilidad, ¿dónde está su capacidad de sentirse responsables? Son personas muy formadas, muy conscientes de la importancia de los cuidados. Y su reacción es totalmente inversa”.

La narradora sitúa los principales elementos que se juegan en la situación en un plano moral: los valores son sacudidos. El sentido de responsabilidad del personal de salud decae; los enfermeros jóvenes parecen pertenecer a una generación de “surfistas” donde, una vez concluido el horario, se deja el servicio para ir a surfear⁷... En un servicio además muy especializado y de alta tecnicidad, se corre el riesgo de que el paciente sea “olvidado... o tomado como rehén”. La narradora expresa su irritación por esto. “No puedo concebir ir a cuidar a un enfermo con eso en la espalda. Es realmente tomar al paciente como rehén”. Ella también evoca su temor de una especie de contagio debido al quebrantamiento de los valores que ella asocia al oficio.

No detallaré las interpretaciones propuestas por los miembros del grupo luego de su relato. Estas se ubicaron en diversos registros; insistiré en aquellas que están directamente relacionadas con el problema del colectivo.

Se dieron varias interpretaciones sobre los “juegos estratégicos” entre los actores implicados en la huelga: centrales sindicales, dirección, servicios de cuidados intensivos y otros servicios de la institución. Se hizo referencia a una crisis de credibilidad del sistema de negociación y de sus princi-

7 Podríamos continuar con la metáfora acuática (que luego será retomada por el grupo). El surfista deja la tierra firme (del trabajo), ya no tiene los pies sobre la tierra, se deja conducir donde su placer lo lleva y mantiene una relación “ligera” con su trabajo. Se deja llevar por la ola, pero también podemos decir que tiende a llevarse a sí mismo, gracias a su plancha (de salvación), sin deberle nada a nadie. Si pertenece a una generación, ésta tiene más bien el carácter de un agregado de individuos vinculados por su único deseo, que el de un colectivo formado por obligaciones recíprocas.

pios de representación cívica, así como de la naturaleza de la movilización descrita en el relato. El tema del colectivo fue abordado con el prisma de los medios de expresión de críticas en el hospital, lo que remite a lo que se encuentra en juego en el conflicto: el problema no está necesariamente donde se pensaba, es más profundo o se encuentra en otro nivel distinto de aquel de la protesta explícita, éste concierne al reconocimiento, al hecho de ser no sólo “escuchado sino también comprendido en el hospital”.

Algunos intercambios se refirieron al contenido de las tareas en este servicio aparte como es el de los cuidados intensivos, así como sobre los elementos que podrían provocar la fuerza de la cohesión hasta la movilización colectiva: “vivimos cosas que no podemos vivir en otro lado porque estamos constantemente confrontados con la muerte... En este tipo de servicio hay algo que a uno lo vincula...”.

Otro tipo de interpretación se refirió a los valores trastocados por el movimiento de protesta, y es aquí donde la transmisión de los valores del oficio fue cuestionada. “El orden de los valores y de las prioridades está cambiando”. Muy rápido apareció una oposición entre dos generaciones del personal de salud: los misioneros versus la generación surfista. Pero según el grupo, el movimiento de protesta es sintomático de conflictos más profundos entre el valor del paciente ante todo y aquel del “yo también existo” del personal de salud⁸...; entre lo vocacional y la gestión cada vez más mecanizada del hospital... La formulación sucesiva de tales conflictos ha desplazado y matizado la oposición inicial entre las dos generaciones de personal de salud. El grupo quiso pensar lo que podía ser hacer lo impensable en una institución hospitalaria, cuando “excluyéndose voluntariamente de la misión del cuidado continuo al paciente”, un grupo del personal de salud expresa con su acción una “voluntad de ruptura del dogma”.

La evocación de los valores también conllevó a los miembros del grupo de análisis a explicitar su sentido de lo justo. ¿Qué es justo hacer – en el sentido de la justeza o de la justicia – en la situación considerada? La huelga, una requisición, el llevar un afiche, la indignación sentida, la au-

8 Nota de las traductoras: El autor cita un juego de palabras en francés: el ‘soi-niant’ (sea nadie) reemplaza al ‘soignant’ (personal de salud).

sencia de reacción por parte de la dirección, ¿se justifican? ¿Desde el punto de vista de quién? ¿A nombre de qué? En la interpretación del conflicto, se invocaron principios de justicia antagónicos. Esto permitió esclarecer los puntos de contradicción vital de la situación, y discernir sobre las posibilidades de acción ahí donde los conflictos de valores parecían conducir a un impasse, que constituía también una impotencia para actuar para la narradora.

La multiplicación de las interpretaciones finalmente condujo a los participantes a *modificar su percepción de la situación*. Luego de haber compartido un sentimiento de shock – unánime, dijeron algunos – frente al movimiento de protesta, posteriormente varios participantes demostraron su admiración frente a la creatividad del personal de salud requisicionado porque seguramente utilizaron “el único medio de expresión posible y porque lo hicieron respetando al paciente. El paciente no fue puesto en peligro”.

Queda una pregunta: ¿Qué es lo que quisieron decir, en una acción que aparentemente no era suscitada por un conflicto interno (...) Qué es lo que ganaron? En todo caso no lograron ser comprendidos sobre lo que querían pero tal vez ganaron cierta estima interna del grupo, con sus afiches y los cuidados realizados correctamente.

Condiciones de formación de un colectivo de trabajo

La actividad de trabajo se realiza con otros y para otros – a veces contra otros; nunca se hace a solas. La sociología del trabajo ha remarcado ampliamente la dimensión del trabajar juntos que hace del trabajo una “construcción social negociada”: “las colectividades de trabajo (son) consideradas como entidades capaces de innovación, capaces de darse reglas y no sólo de soportarlas, incluso de entrar en conflicto con respecto a su elaboración, aún si esta capacidad no escapa a la existencia de restricciones, como aquellas que se desprenden de la relación salarial” (Rolle et de Terssac, 1990: 121).

Sin embargo, lo que demuestra el relato de “La huelga de valores”, y sobre lo que voy a insistir, es que una vida en colectivo subyace al com-

promiso de un trabajo conjunto. La actividad de trabajo responde a restricciones funcionales, mediante las cuales se realiza la coordinación entre humanos y objetos en redes socio-técnicas. Los vínculos funcionales operan por acuerdos entre personas próximas para estabilizar, incluso para mejorar el funcionamiento de la red⁹. Pero no es suficiente. Como lo reitera N. Dodier, la orientación funcional es incapaz de dar cuenta de lo que podemos denominar una “preocupación del colectivo”.

“A la trama funcional de las interacciones entre humanos (la preocupación de la coordinación entre actividades parcialmente independientes, gracias a las características a las que apunta la actividad y que se encuentran inscritas en los objetos que utilizamos o que queremos hacer funcionar) se articula entonces el horizonte de una *vida en sociedad*, o al menos de una *vida en colectivo*: las personas manifiestan la preocupación proveniente de la entidad colectiva a la cual pertenecen, tanto para hacerla existir y como para respetarla a través de los imperativos que están ligados a dicha pertenencia” (Dodier, 1997).

Quisiera profundizar esta reflexión considerando el origen de esta “preocupación”, es decir en el tejido de la trama afectiva, simbólica y moral que hace posible la vida en colectivo. Tres procesos socio-antropológicos me parecen condiciones estructurales de la formación de un colectivo de trabajo. Son también condiciones *sine qua non* de la transmisión de lo que permanece vivo en el colectivo.

La inscripción de los actos en comunidades de práctica

La primera condición es la inscripción de los actos de trabajo (actos productivos, actos de co-operación, actos de resistencia) en comunidades de práctica. Un acto de trabajo mientras no está legitimado en su “justeza” –

⁹ Como lo subraya N. Dodier, los objetos técnicos tienen ahí un rol importante: éstos guían las interacciones entre humanos, evitan que el dispositivo sea invadido por elementos parásitos y “preparan la convergencia de cada uno hacia la misma orientación funcional” (fabricar una pieza, comprar y vender un bien...) (Dodier, 1995, 1997).

según el caso – por los pares, los superiores, los subordinados, los destinatarios es un acto aislado. Lo que va a formar el colectivo es la elaboración de las prácticas sobre la base de un acuerdo pragmático, implícito o explícito, en cuanto a las maneras de hacer las cosas.

Podemos demostrar que esto supone “la prueba de la pertenencia a una determinada comunidad normativa” (Gély, 2005: 93). En efecto, una práctica en el sentido fuerte del término implica una utilización correcta al interior de una “comunidad dada”¹⁰. No hay implementación solipsista de una práctica. Por ejemplo, no hay práctica de cuidado sin que los actos de una persona de salud tengan la pretensión de ser considerados correctos al interior de su equipo (lo que también implica ellos que pueden fracasar con dicha pretensión) (Gély, 2005: 93).

La práctica significa entonces un conjunto de reglas “consistentes” que especifican las maneras “justas” de hacer algo. Reglas consistentes no en el sentido en que serían homogéneas y completas, sino porque su solidez proviene de su arraigo en el sentido de lo justo que tienen los trabajadores¹¹. Y de hecho, la transmisión a los nuevos entrantes en un colectivo concierne primero las reglas que organizan y legitiman las maneras de hacer las cosas. Estas enmarcan las promesas y las obligaciones recíprocas entre trabajadores, lo que funda la confianza y la cooperación al interior del colectivo (Dejours, 1993: 220-227). La vida en colectivo se transmite por reglas, estabilizadas (en un régimen de rutina) o emergentes (en un régimen de exploración).

Muchos relatos del personal de salud recogidos en la investigación testimonian situaciones en las cuales el colectivo se disgrega cuando las reglas de trabajo pierden su consistencia y las comunidades de práctica se

10 Aparentemente esta proposición sólo aleja nuestra pregunta: ¿cuáles son entonces las condiciones de formación de esta comunidad normativa? De hecho, si admitimos un razonamiento “circular” (cf. supra), podemos considerar que la comunidad normativa se constituye en el momento mismo en que los miembros experimentan las reglas que les son comunes (en relación con esto, R. Gély evoca el concepto de “reglas constitutivas” de J. Searle).

11 El “sentido de justo” inscribe las referencias normativas de los trabajadores en registros que L. Boltanski y L. Thévenot han denominado “ciudades” (*cités*). En su estudio de cajas de supermercado, I. Ferreras insiste en los registros de lo justo mobilizados en el trabajo, en la medida en que el trabajador está continuamente confrontado a los otros y a sus referencias normativas, lo que constituye lo que ella denomina la dimensión “política” del trabajo asalariado (Ferreras, 2007).

descomponen¹². A veces era una cuestión de desorganización, de discordancia entre los miembros del equipo e incluso de desorden cuando las referencias faltan y que el acuerdo en cuanto a las reglas de un “trabajo bien hecho” ya no es posible. Cada uno llega “a entrar en cierta competición, finalmente a hacer un poco lo que quiere, y esto se arruina rápidamente”, afirma un grupo que analiza la disolución de una comunidad de práctica en un equipo de personal de salud.

Al contrario, el relato de “La huelga de los valores” muestra que el colectivo se realiza poniendo a prueba su capacidad de normatividad, que es su capacidad de crear nuevas reglas de trabajo... o nuevas modalidades de protesta. Lo que es interesante es constatar que en un primer momento esta prueba se da sin que el personal de salud y la dirección se den cuenta.

Para la dirección, el movimiento colectivo amenaza los acuerdos pragmáticos que subyacen la práctica del cuidado: los del personal de salud “quisieron hacer lo impensable”, ellos expresaron su “voluntad de romper el dogma excluyéndose voluntariamente de la misión del cuidado continuo al paciente... Es verdaderamente tomar al paciente como rehén”. Se requirió la confluencia de las interpretaciones en el grupo de análisis para revelar una creatividad del personal de salud contestatario en la exploración de una práctica inédita de resistencia que no perjudique las exigencias del cuidado.

Para el mismo personal de salud el hecho de “pertenecer a una comunidad normativa” fue seguramente experimentado como tal en el momento de su acción (¿Hay que llevar este afiche? ¿Y que luego todo esto repercute contra uno?). Pero lo que se transmitió a través de la acción colectiva pudo quedar (parcialmente) ignorado, “cargado de valores en los cuales no se había pensado” (Giot, 2004: 528). Si las reglas de trabajo ya estabilizadas son frecuentemente tácitas y naturalizadas, las reglas emergentes no aparecen como tales en el momento mismo en que se pone a prueba la normatividad del colectivo.

12 Disgregación (*délitement*): descomposición, desagregación. Disgregarse (*se déliter*): deshacerse por capas, por hojas (*Le nouveau Petit Robert*, 1993). Considero *délitement* en el sentido de una descomposición: lo que compone el colectivo, lo que le da también su carácter “compuesto”, por el reconocimiento de lo que hay de común entre sus miembros y de la singularidad de cada uno de ellos – esto se deshace “por capas”, desde la reglas operacionales hasta las reglas constitutivas.

La institución de los sitios

La inscripción de los actos de trabajo en las prácticas (en este caso de cuidado y de protesta) hace resaltar “lo que hay de común entre nosotros”, en “nuestras” maneras de hacer las cosas. Pero el colectivo no sólo se basa en prácticas comunes, también se debe a la institución de diferencias - y particularmente a las diferencias de sitios.

¿Qué es un sitio? Sin entrar en detalles¹³, podemos decir que designa un rango dentro de un orden: un orden lingüístico (sitio de locutor), un orden interaccional (sitio en la interacción, vinculado al cumplimiento de un rol), o incluso un orden estructural (posición diferencial en una escala de grandezas o en una estructura social).

En todos los casos, el orden introduce diferencias entre los sitios – reversibles o no- y el colectivo sólo se mantiene por la distribución y la institución de estos sitios diferentes. Como cuando se comparte una comida¹⁴, donde un principio de orden preside la repartición de los alimentos, la institución de los sitios va a permitir a cada miembro del colectivo tomar su puesto y posicionarse del suyo.

L. Boltanski y L. Thévenot (1991) demostraron que las diferencias de sitios, en los “órdenes de grandeza” que establecen clasificaciones entre humanos podían ser legitimadas invocando diferentes “principios superiores comunes”, lo que da lugar a una pluralidad de formas de colectivos en las sociedades modernas. Personalmente quisiera insistir sobre la dinámica subjetiva que requiere la institución de los sitios.

Pertenecer a un colectivo, escribe J. P. Lebrun, es unir el todos y el cada uno, es experimentar lo que hay de común entre todos, qué me antecede siempre, y qué es lo singular de cada uno. Esto supone un vínculo

13 Ver algunos aspectos desarrollados en el anexo 1.

14 Como lo anota C. Adam en su trabajo sobre los equipos psicosociales en el medio penitenciario, la fórmula es “dialéctica” porque “es en el momento de compartir que se reafirma el estar juntos” (Adam, 2007: 278). La escena de la comida familiar, donde un principio de orden tiene que ser adoptado para la distribución de los alimentos, es también una “escena inaugural” de la sociología pragmática de L. Boltanski, donde ésta manifiesta la necesidad de referencias normativas (principios de justicia) para justificar, en este caso, el orden de los sitios (¿a quién servirle primero?).

entre “lo que consiento perder por el todos y lo que mantengo de mi singularidad”¹⁵ (Lebrun, 2007: 40).

En el trabajo, este vínculo articula el tipo de actividad, que se refiere a la transmisión de saberes y valores del oficio, y al estilo de cada trabajador al subjetivar la actividad a partir de su propio sitio (Clot, Faïta, 2000). La dinámica entre el tipo y el estilo no es posible sino a partir del reconocimiento de las diferencias entre los sitios en el colectivo.

Esta dimensión sólo aparece por debajo en el relato de “La huelga de valores”, más aún porque la narradora es un superior jerárquico que testimonia de una acción colectiva en la cual ella no se incluye. Podemos, sin embargo, identificar ciertas pistas que testimonian la existencia de sitios – y particularmente, un sitio de excepción, la del jefe de equipo – que permiten consolidar el colectivo.

La narradora indica específicamente que,

“el jefe de equipo está también muy unido a su equipo. Que está fuera del equipo, como jefe de unidad, pero que es reconocido como jefe de unidad por todo el mundo porque toma parte en lo que vive su equipo »¹⁶. Ella agrega que “es un equipo que tiene una cultura del diálogo y de intercambios, que son muy profesionales, que tienen debates éticos, que defienden opiniones. Es seguramente algo específico a una unidad de cuidados intensivos que, además, incluye numerosas camas. También incluye personalidades fuertes que forman parte del sindicato (...)”.

15 El autor agrega que esta dinámica se frena en la sociedad contemporánea, debido a una mutación en la “economía psíquica” de los sujetos, cuando se trata de transmitir la necesidad de una pérdida para constituirse en colectivo a la vez incompleto y consistente (Lebrun, 2007; ver también Melman, Lebrun, 2002). Podríamos aproximar la “pérdida” de la que habla J.P. Lebrun al “sacrificio” que L. Boltanski y L. Thévenot ubican en su axiomática de la ciudad (concebida como un modelo de “orden legítimo”). En ambos casos, se trata de un “costo” o de un “precio a pagar” para mantener su sitio en un colectivo. Pero la pérdida, según Lebrun se refiere a todos los miembros del colectivo, mientras que el sacrificio según Boltanski y Thévenot debe ser consentido por aquellos que aspiran a acceder a un “estado superior” en el orden de las grandezas. Este punto requeriría una discusión más profunda.

16 La narradora designa de manera ejemplar la diferencia del sitio de excepción ocupado por el jefe de equipo. Para J.P. Lebrun, la existencia de un sitio de excepción es necesario para el colectivo: un sitio que escapa a la pura reciprocidad, exterior al conjunto, que confiere los oropeles de la autoridad a aquel que la ocupa y que le asegura de golpe la legitimidad. Es a partir de ésta que el colectivo puede sostenerse en su incompletud (Lebrun, 2007: 493).

Concluamos este punto evocando rápidamente la dimensión de temporalidad. Se requiere tiempo para “asentar” los sitios al igual que se requiere tiempo para que cada uno se incorpore en el suyo y se posicione con su estilo personal. No obstante, este tiempo parece gravemente amenazado en instituciones donde los equipos se renuevan permanentemente, bajo la presión de determinantes internos (dificultades individuales en posicionarse en un sitio) y externas (preocupación funcional de flexibilidad).

La disponibilidad a los eventos

La tercera condición de formación de un colectivo se refiere al sitio del evento en el cumplimiento de la tarea. El evento es algo real que viene a romper el flujo de una actividad rutinaria. Crea una falla en lo que habitualmente está dominado por los procedimientos y los dispositivos técnicos. Por ende, pone a prueba al colectivo en su capacidad de percibir un imprevisto que no puede ser fácilmente abordado como algo anteriormente tratado¹⁷.

En el relato, el hecho de que el personal de salud lleve un afiche de protesta en la espalda constituye sin duda un evento que condujo a la narradora a tomar la palabra. Pero éste fue a su vez generado por lo que significó un evento para el colectivo de trabajo: las reorganizaciones internas, las incertidumbres en cuanto a las finalizaciones de carrera, la requisición, etc. En el análisis de una situación de trabajo, el observador no puede prejuzgar sobre lo que constituirá evento, ni para quién. La manera en que un evento será enfrentado podrá a su vez convertirse en evento para el mismo colectivo o para otros.

¹⁷ En este sentido, podemos decir que un evento es la ocasión de una prueba. Prueba en el sentido de la sociología de los regímenes de acción de L. Boltanski y L. Thévenot. Cuando no tienen la naturaleza formalizada de un examen, las pruebas se originan en un evento que ha sido reconocido como tal para conllevar una evaluación y concluirse por un juicio. Pero el evento puede pasar desapercibido para todos, en una comunidad de negación. Además, el evento se encuentra más allá de lo que puede ser planificado: es en este sentido que varios autores propusieron considerar el trabajo como la actividad que consiste en enfrentar eventos (Dejours, 1993, 2003; Zaffran, 1997).

Considero que uno de los aspectos relevantes del relato es el hecho de que los eventos mencionados (la requisición, el afiche de protesta) no parecen referirse directamente a la actividad misma del cuidado. A primera vista, ellos se refieren a cuestiones de la carrera profesional que implican a todo el sector no mercantil. Además, la narradora puso énfasis en diferenciar bien lo que para ella se refería a su propia institución, y lo que se refería al sector en su conjunto. Justamente la fuerza de un evento consiste en hacer resaltar este tipo de distinción. No sabemos dónde comienzan y terminan sus efectos.

Cuando es reconocido como tal, el evento siempre suscita conflictos de interpretación sobre la manera de cumplir con la tarea común, e incluso sobre lo que es en sí la tarea común. Así el evento de la requisición, y luego el del afiche en la espalda, cuestionan sobre lo que es cumplir con la tarea del cuidado. Un evento desestabiliza las convicciones y es portador de una fuerza de alteración del colectivo.

¿Cómo hacer para que se mantenga una capacidad de anticipación que descubra un horizonte de los posibles para el colectivo, sin que sea reducida a una ilusión de dominio? Para que la vida en colectivo crezca, debe mantenerse viva cierta disponibilidad a los eventos. Esto pone a prueba al colectivo respecto a sus capacidades de soportar lo imprevisto y respecto a sus riesgos de fisura interna.

Aquí se da un punto de bifurcación determinante. Porque si el colectivo es un lugar irremplazable de las solidaridades cotidianas, como lo afirmamos en la introducción, también puede convertirse en el lugar de una cohesión fusional, cuando sus miembros asfixian en ellos y entre ellos la disponibilidad al advenimiento de eventos que podrían sorprenderlos y abrirles inesperadas posibilidades de acción.

El rostro de los colectivos

Las condiciones de la vida en colectivo – que se organizan en torno a tres elementos: prácticas, sitios, eventos – no son estáticas. Ellas se asientan en una dinámica en tensión, y es la manera en que cada colectivo asume dichas tensiones lo que le da un rostro particular.

Una comunidad de práctica se apoya en las evidencias, que ella con-

tribuye además a naturalizar (la misión del hospital, las reglas de trabajo y de interacción, consideradas como evidentes). Sin dichas evidencias es simplemente imposible ejercer su actividad y tomar parte en la vida del colectivo. Pero para mantener una dinámica viva, los trabajadores del colectivo también deben poder elevar ciertas evidencias para retomar por su propia cuenta, solos o en conjunto, los motivos de las reglas en las cuales fueron atrapados en un primer momento.

Igualmente, la institución de los sitios vincula aquello que hay de común y aquello que diferencia a los miembros del colectivo según su sitio respectivo. En esta tensión, mantenerse en su sitio implica que cada uno consienta una reducción de su propio territorio por parte de los otros, al mismo tiempo que trata de afirmar su singularidad.

Finalmente, el evento crea una falla en el flujo rutinario de la actividad. Pone a prueba al colectivo en cuanto a su capacidad de asumir lo inesperado y a veces sus propias debilidades. Supone un juego sutil entre la seguridad en el cumplimiento de las tareas y la confrontación de los imprevistos, para (re)abrir un horizonte de posibles que deberá ser captado colectivamente por los sujetos.

Cuando las tensiones son reconocidas, el colectivo puede ser una “máquina para tratar la alienación social y psicótica”, para retomar los términos de J. Oury (2005). Pero cuando son negadas o demolidas, el colectivo corre el riesgo de convertirse en un agregado (una colección de individuos) donde solo predomina la preocupación funcional de eficacia. Se borra entonces la singularidad de los sujetos que lo componen y se reduce toda alteridad mediante la violencia. En este caso, es la liquidación de la solidaridad lo que está en juego, o el triunfo de una solidaridad bajo el ejercicio de la opresión¹⁸.

Estas reflexiones me llevan a concluir sobre dos breves observaciones.

Primera observación. He mencionado las dificultades de la vida en co-

18 Es necesario recordar que la realización de lo inhumano en las estructuras totalitarias prosperó explotando las dinámicas de los colectivos fuertemente unidos y herméticos (cf. el trabajo de C. Browning sobre el enrolamiento de policías “ordinarios” en las operaciones de matanzas de civiles en Polonia, y la reinterpretación de C. Dejours, 1998). Pero lo que se verifica en situaciones extremas, se juega también en situaciones más banales de trabajo, y es difícil hablar de colectivo de trabajo sin mencionar, por ejemplo, la opresión de las mujeres en los colectivos obreros.

lectivo: fuerzas internas y externas trabajan el colectivo en el sentido de una des-composición.

Los analistas que concluyen en la idea de una desestabilización de los colectivos de trabajo, insisten en las fuerzas externas: ausencia de estabilidad deliberadamente mantenida por la gerencia, búsqueda desenfundada de flexibilidad, imposibilidad de transmitir las justas maneras de hacer las cosas cuando “ahora ya nada es adquirido”, desaparición de figuras de referencia, incesantes des-plazamientos... Evidentemente estas fuerzas actúan en los hospitales actualmente sometidos a crecientes racionalizaciones, y el relato seleccionado es también válido por su carácter representativo

Pero es necesario agregar que las fuerzas internas, propias de cada uno de los miembros del colectivo y de sus interacciones, amenazan también la formación de un colectivo. Hay resistencias al “hacer colectivo” que se deben tanto a la propia historia de los sujetos como a la historia de las relaciones sociales de trabajo. Las tendencias a la separación y a las divisiones pueden actualizarse al momento de reorganizaciones en la institución; éstas también tienen su origen en los rechazos individuales ante la pérdida que implica ocupar un sitio y la inscripción en un colectivo.

Segunda observación. Es interesante subrayar la homología entre las dinámicas relacionales al interior del colectivo y aquellas que vinculan los profesionales a los pacientes. Frecuentemente se ha observado que un colectivo de personal de salud dominado por sus fuerzas de descomposición a su vez reactivaba la angustia de los pacientes y las tendencias a la fragmentación. Igualmente, podemos preguntarnos cómo un vínculo de confianza entre pacientes y personal de salud puede establecerse cuando la rotación en los equipos es tal que es imposible instituir prácticas de trabajo estables entre el personal. Contrariamente, el relato sugirió que la fuerte cohesión manifestada por el equipo de salud contestatario estaba ligada a lo que viven en un servicio “donde se está permanentemente confrontado a la muerte”...

Hay que mencionar una segunda homología: aquella que se refiere al vínculo entre los profesionales que quisieron participar en el grupo de análisis y el colectivo de investigadores que los solicitó. El análisis en grupo es concebido como un método que permite desarrollar una capacidad

de reflexión: pensar juntos las situaciones contadas en el relato. Pero esto supone que el grupo de análisis se encuentre en diálogo con un colectivo de investigadores... Esto cuestiona nuestra propia capacidad, como universitarios, de formar colectivos.

Anexo 1. Algunas palabras sobre el concepto de sitio

Al menos dos tradiciones sociológicas pueden ser invocadas en la elaboración de la noción de “sitio”.

- En el interaccionismo simbólico, el sitio corresponde a la sintaxis de las conductas en una situación. Estar “en su sitio” es respetar los principios de orden y las restricciones de uso en una interacción pública o al interior de una institución. Los “malestares sobre el sitio” son perturbaciones ordinarias de la cooperación y de la coordinación de las actividades. Estas se refieren a aquel que ya “no ocupa su sitio” y perturba la inteligencia compartida de las situaciones (I. Joseph, 1998 : 96-92).
- En el estructuralismo genético, los sitios se definen diferencialmente al interior de un “espacio” de sitios (P. Bourdieu habla más bien de “posiciones”) que forma la estructura social. El análisis de los sitios sociales debe ser asociado al del destino social de los individuos: procesos de violencia simbólica transforman las posibilidades objetivas de ocupar tal o tal posición en esperanza subjetiva.

Si ampliamos el análisis estructural al mundo del trabajo, podemos focalizar la atención sobre los “sitios profesionales” y su “herencia”: la transmisión del trabajo se hace por socialización a los sitios profesionales que son heredados y atribuidos mediante un proceso de “designación” (Jacques-Jouvenot, Schepens, 2007).

La intención del texto no fue reconciliar los elementos de cada una de estas dos tradiciones. Más bien hemos puesto énfasis en el hecho de que el orden subyacente a las diferencias de sitio sostiene la expresión de

la singularidad de aquellos que “mantienen su sitio”, pero a su vez les exige que acepten un “sacrificio” o una “pérdida” para inscribirse en el colectivo

Bibliographie

- Adam, C. (2007). « Une clinique criminologique entre contrainte à l'impossible et décalage transitionnel. Les pratiques psycho-sociales en milieu pénitentiaire à l'épreuve des auteurs d'infraction à caractère sexuel », Thèse de doctorat en criminologie, Louvain-la-Neuve, Université catholique de Louvain, Décembre.
- Bercot, R., de Coninck, F. (2003). « Que devient le travail collectif dans des groupes entrecroisés et transitoires ? Une analyse simmelienne », *Annales des mines, Revue Gérer et comprendre*, n°72 : 69-78.
- Boltanski, L., Thévenot, L. (1991). *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard, NRF essais.
- Brizard, A. (2005). « Individualisation des hausses de salaire de base : un rebond limité en 2003 », *Premières informations, premières synthèses, DARES*, Avril 2005, n°15.1.
- Brizard, A., Koubi, M. (2007). « Les pratiques salariales des entreprises : plus de diversification, davantage de primes de performance », *Premières informations, premières synthèses, DARES*, Septembre 2007, n°37.1.
- Clot, Y., Faïta, D. (2000). « Genres et styles en analyse du travail ». Concepts et méthodes », *Travailler. Revue Internationale de Psychopathologie et de Psychodynamique du travail*, n°4 : 7-42.
- Dejours, C. (1993). *Travail, usure mentale. Essai de psychopathologie du travail* (nouvelle édition revue et augmentée) Paris : Bayard.
- _____ (1998). *Souffrance en France. La banalisation de l'injustice sociale*. Paris : Seuil.
- _____ (2003). *L'évaluation du travail à l'épreuve du réel. Critique des fondements de l'évaluation*. Paris : INRA.
- Dodier, N. (1995). *Les hommes et les machines. La conscience collective dans les sociétés technicisées*. Paris : Métailié.

- _____ (1997). « Remarques sur la conscience du collectif dans les réseaux sociotechniques », *Sociologie du Travail*, n°2 : 131-148.
- Dugué, E. (1994). « La gestion des compétences : les savoirs dévalués, le pouvoir occulté », *Sociologie du Travail*, n°3.
- Efros, D., Duc, M., Fařta, D. (1997). « Travailler ensemble ? », in Y. Schwartz (dir.), *Reconnaissances du travail. Pour une approche ergologique*. Paris : PUF.
- Ferreras, I. (2007). *Critique politique du travail. Travailler à l'heure de la société des services*. Paris : Presses de la Fondation nationale des Sciences politiques.
- Friedmann, G., Naville, P. (1961). *Traité de sociologie du travail*. Paris : Colin.
- Gély, R. (2005). « Les usages du tiers », in J.P. Lebrun, E. Volckrick, *Avons-nous encore besoin d'un tiers ?* Ramonville : Erès.
- Giot, J. (2004). « Introduction. Une transmission scolarisable ? », in J. Giot, J. Kinable (dir.), *Résistances au sujet- Résistances du sujet. Actes du colloque de Cerisy*. Namur : Presses Universitaires, pp, 528-548.
- Jacques-Jouvenot, D., Schepens, F. (2007). « La transmission des savoirs professionnels : enjeux méthodologiques et théoriques », *Colloque International « Figures contemporaines de la transmission »*, Namur.
- Joseph, I. (1998). *Erving Goffman et la microsociologie*. Paris : PUF.
- Lamotte, B. (1993). « Individualisation des salaires et organisation du travail : quelles relations ? », *Travail et Emploi*, n°57 : 48-59.
- Lebrun, J.P. (2007). *La perversion ordinaire. Vivre ensemble sans autrui*. Paris : Denoël.
- Melman, C., Lebrun, J.P. (2002). *L'homme sans gravité. Jouir à tout prix*. Paris : Denoël.
- Oury, J. (2005). *Le Collectif. Le Séminaire de Sainte-Anne*. Paris : Champ Social Editions.
- Périlleux, T. (2001). *Les tensions de la flexibilité*. Paris : Desclée de Brouwer.
- _____ (2007). « Se mettre d'accord sur des désaccords ? Dialogues et controverses en clinique du travail », à paraître dans M. Cifali, F. Giust-Desprairies (dir.), *La clinique et ses effets sur la pensée*.
- Rolle, P., de Terssac, G. (1990). « L'apport possible de la codification du social en sociologie du travail », *IV° Journées de Sociologie du Travail*.

- Toulouse : Université du Mirail.
- Sennett, R. (2000). *Le travail sans qualités. Les conséquences humaines de la flexibilité*, Paris, Albin Michel.
- _____ (2006). *La culture du nouveau capitalisme*. Paris : Albin Michel.
- Van Campenhoudt, L., Chaumont, J.M., Franssen, A. (2005). *La méthode d'analyse en groupe. Applications aux phénomènes sociaux*. Paris : Dunod.
- Veltz, P. (1997). « Les organisations cellulaires en réseau : portée et limites d'une mutation », *VI° Journées de Sociologie du Travail*. Bruxelles : Université libre de Bruxelles.
- Vendramin, P. (2004). *Le travail au singulier, le lien social à l'épreuve de l'individualisation*. Louvain-la-Neuve : Académia-Bruylant et L'Harmattan.
- Virno P. (1991). *Opportunisme, cynisme et peu*. Combas : Ed. de l'éclat, Coll. Tiré à part.
- Zarifian, P. (1997). *Le travail et l'événement*. Paris : L'Harmattan.

Tercera parte
¿Actores colectivos en recomposición?

El comercio ambulante y su relación con el sistema político institucional en el Distrito Federal

Diana Alejandra Silva Londoño*

Resumen

El comercio ambulante en la ciudad de México guarda una relación particular con el sistema político institucional en relación con otros países de América Latina, Asia y África, sin embargo no ha sido un tema suficientemente estudiado debido a la asociación entre marginalidad económica y política. Los pocos estudios sobre esta relación se orientan a explicarlo como un ejemplo más de la organización de las relaciones sociales por parte del Estado como clientelares. Sin embargo, esta es una explicación que ha sido usada y abusada para explicar las relaciones entre el Estado y los sectores populares en el caso mexicano. Por esta razón en esta ponencia se realiza un examen preliminar de algunos de los titulares de prensa durante el periodo 2003-2007 para identificar los actores sociales que intervienen en dicha relación y buscar una explicación empleando el concepto de “campo de fuerza” propuesto a partir de la teoría de la práctica de Pierre Bourdieu. Lo importante de estudiar este tipo de relaciones es comenzar a reflexionar acerca de la relación entre lo social y lo político a partir de fenómenos sociales tan complejos como el que representa el comercio ambulante en la ciudad de México.

Palabras clave: comercio ambulante, clientelismo político, campo de fuerza, prácticas sociales, ciudad de México, sector informal.

* El Colegio de México-CES.

Introducción

El comercio en México es uno de los sectores más dinámicos al interior del sector no estructurado de la economía¹. De acuerdo con el INEGI (2004), este sector es el más representativo con una participación del 31,7 por ciento, seguido de la industria manufacturera (23 por ciento) y del sector de la construcción (16,8 por ciento). Adicionalmente, según los datos de la Encuesta Nacional de Empleo, el comercio ambulante ha mantenido una tendencia creciente a nivel nacional entre 1998 y 2004. En este periodo, el comercio ambulante ascendió de 1.197.136 personas en 1998 a 1.889.592 en el 2004, lo que representa un incremento del 58 por ciento de personas vinculadas a este tipo de actividad. De acuerdo con esta misma encuesta, entre 1995 y 2003 la tasa de crecimiento de las personas ocupadas en puestos improvisados en la vía pública se ha incrementado en 45,8 por ciento.

De igual modo, en el reporte temático sobre comercio ambulante realizado por el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP) de la Cámara de Diputados, se señala que entre 1995 y 2003 el “número de vendedores ambulantes aumentó en 53 por ciento, llegando a 1.6 millones de personas” a nivel nacional se observa que este es uno de los grupos que obtiene menores ingresos dentro del sector informal, ya que en 2003 ganaban en promedio 2.1 salarios mínimos al día.

En la Ciudad de México, de acuerdo con las estimaciones de la OIT en 1998 se calculaba que el número de individuos dedicados de tiempo completo al comercio ambulante ascendía a cerca de 185.600 personas. Estimación que no incluye a los comerciantes que realizan esta actividad de manera ocasional, que pueden incrementar esta estimación en un 50 por ciento adicional (OIT, 2002:51). De acuerdo con el Estudio Básico para el ordenamiento del comercio en vía pública realizado por el Depar-

tamento del Distrito Federal en 1997, se estimó que cerca de 98.979² personas se dedicaban a esta actividad.

Por su parte, algunos de los dirigentes políticos de la ciudad señalan que esta actividad ocupa hoy en día a cerca de 300 mil personas, cifra que en versiones de las propias organizaciones de comerciantes ambulantes alcanza las 500 mil personas (Crónica de hoy 12/03/07). Aunado a esto, se trata de una actividad que goza de una pésima imagen en la opinión pública. De acuerdo con una encuesta de opinión realizada por el Centro de Estudios de la Ciudad de México de la fundación Arturo Rosenblueth predomina “una opinión negativa acerca del comercio callejero, basada en argumentos muy diversos, que incluyen la competencia desleal al comercio establecido, el fomento de la delincuencia, la manipulación política de los comerciantes y el enriquecimiento ilícito de los líderes y empleados públicos que los extorsionan” (Calderón, 1998:8)³. Esta mala imagen es producto de las dificultades que causa la presencia del comercio ambulante en la ciudad entre las que se cuentan: la evasión fiscal, la piratería, la apropiación del espacio público, la contaminación visual, etc. que hacen de esta actividad también un medidor del grado de compromiso de la gestión pública en la administración de la ciudad⁴ (Ramírez y Mora, 1998).

A pesar de la relevancia de este fenómeno no sólo en México sino en otros países del mundo, el comercio ambulante no ha sido suficientemen-

1 El sector no estructurado para el INEGI es aquel en que los trabajadores laboran “en micronegocios no agropecuarios asociados a los hogares, que no disponen de un registro ante las autoridades u organizaciones gremiales y de los trabajadores vinculados a micronegocios registrados que operan sin un local o en pequeños locales o talleres y que carecen de un contrato de trabajo y cobertura en la seguridad social” (INEGI, 2004).

2 La diferencia entre la información suministrada por la OIT (2002) y el Estudio Básico para el Ordenamiento del Comercio en Vía Pública realizado en 1997 nos habla de la dificultad que se tiene para definir y medir el comercio ambulante. Sin embargo consideramos importante tenerlos en cuenta porque se trata de dos de los documentos de referencia más importantes sobre el tema y que sin duda nos dan una idea acerca de las dimensiones del fenómeno en la Ciudad de México.

3 De igual modo, en un foro realizado por el periódico El Universal en Internet, para realizar propuestas al Gobierno del Distrito Federal, uno de los participantes señaló que: “Los comerciantes [ambulantes] son una plaga que hay que erradicar. Es una vergüenza y una pena que una ciudad tan bella y con tanta historia esté llena de mugre y basura, y que sus vías de comunicación (metro, terminales de autobuses, calles, etcétera), así como sus monumentos históricos estén llenos de seudocomerciantes, de vendedores ambulantes. Males que no sólo entorpecen [sic] la diaria circulación. Hacen de la ciudad de México una de las más feas y sucias ciudades del mundo, qué lástima (Contreras, 2003 citado por Monnet, 2005)

4 Cabe señalar que en una encuesta para medir el grado de aprobación del actual Jefe de Gobierno Marcelo Ebrard (PRD) únicamente el 22 por ciento de los encuestados tiene una opinión favorable en relación con la gestión del comercio ambulante (Diario Reforma, 12-06-07, sección reforma-ciudad).

te estudiado. Siguiendo a Bromley ha sido considerado como ejemplo de un grupo mucho más agregado tal como el “sector informal, la producción de bienes a pequeña escala, el subempleo, las microempresas, la venta al por menor, el sector servicios y la economía subterránea” (2000:1). Esta situación ha dificultado el análisis académico del comercio ambulante en sí mismo como ocupación y como actividad económica. Aunado a esto, la idea generalizada acerca de su asociación con la marginalidad económica ha dificultado también el análisis sobre su relación con el sistema político-institucional porque se ha considerado que la marginalidad económica implica también falta de participación y conocimiento de los procesos políticos formales (Cornelius, 1975: 80 y ss).

Este último aspecto es el que interesa en la presente ponencia, especialmente porque es uno de los elementos más relevantes en el estudio de la dinámica específica del comercio ambulante en el contexto del Distrito federal. Si bien esta relación entre el comercio ambulante y el sistema político-institucional es también un aspecto relevante en otras ciudades de América Latina, Asia e India (Ver Roever, 2006; Siphelo, 2003; Thulæ, 2004; Aliaga, 2001; UAPPEI-CEDICE, 2005; Busso, 2002 entre otros), el caso del Distrito Federal adquiere unas especificidades propias en tanto que antes de 1990 “Los vendedores ambulantes habían sido... parte de un sistema de clientelismo de beneficio mutuo con el partido dominante. Esta relación entre las organizaciones de comerciantes y el partido único es un importante elemento de contraste con otros países, sobre todo por la longevidad de dicha relación”⁵ (Roever, 2006:36). Pero, además de esta relación de larga data con el PRI (Partido Revolucionario Institucional), en otras ciudades no se ha evidenciado la presencia de organizaciones de comerciantes que cobijen a un número tan amplio de vendedores como en el caso Distrito Federal⁶. Vemos entonces que esta forma de organización y de relacionamiento con las instituciones gubernamentales y con los partidos políticos, contrasta con la idea generalizada del comercio ambulante como el producto del desorden y la espontaneidad.

5 Traducción libre.

6 Algunos observadores llegan a afirmar que la asociación de Alejandra Barrios afilia a cerca de 7.000 miembros (La Crónica 11/03/07). Existe una amplia heterogeneidad de las formas de organización, desde las organizaciones que cobijan a una docena de miembros hasta aquellas que tienen miles como la mencionada.

¿Qué es el comercio ambulante?

El comercio ambulante ha sido un fenómeno difícil de definir puesto que muchos de estos comerciantes permanecen en un lugar fijo, ya sea con estructuras removibles o en puestos anclados a las banquetas. Por esta circunstancia, las organizaciones gubernamentales han definido a este fenómeno con el término “comercio en vía pública” porque su característica distintiva es la de ubicarse en la vía pública. Pese a esta dificultad y la mayor precisión que pueda tener este último término, considero poco pertinente emplear un concepto producido desde el orden estatal. En efecto, según la Real Academia Española (RAE)⁷ el término comercio ambulante, ha tenido un uso extensivo en México lo que expresa el uso social del mismo, mientras que la noción de comercio en vía pública ha sido empleado principalmente en el discurso burocrático⁸. Así entonces, puede resultar más ilustrativo para los lectores el uso del término “comercio ambulante” debido a su uso generalizado y me permite nombrar preliminarmente el fenómeno al cual deseo hacer referencia.

Ahora bien, es necesario considerar que el comercio ambulante no corresponde a un grupo homogéneo sino que una de sus principales características es la heterogeneidad. Esta heterogeneidad puede observarse por las diferencias en sus características socioeconómicas tales como el nivel de ingresos, el nivel educativo y los antecedentes laborales de las personas que desarrollan esta actividad. Otro de los elementos que nos habla de la heterogeneidad de este grupo, se relaciona con las formas de uso de las calles, es decir si se trata únicamente de vendedores sin puesto o si poseen algún tipo de local ya sea este fijo o semifijo.

También es importante considerar que existen diferencias en relación con el tipo de mercancía que comercian, ya sea de productos electrónicos, alimentos preparados, artesanía, piratería, artículos de temporada entre otros⁹. Además existen diferencias de acuerdo con la ubicación en los di-

7 El término ambulante es introducido por el Diccionario de la lengua española de la Real Academia Española por su uso generalizado especialmente en México a partir del año 2001.

8 Para ver las distintas denominaciones de este fenómeno en español, francés e inglés ver: Monnet (2006).

9 Para ver la variedad de giros comerciales implicada en la venta de productos y servicios en la calle ver (Williams, 2006).

ferentes puntos de la ciudad, ya sea entre los lugares centrales de la urbe o en los lugares con una alta movilización de peatones. Por otro lado, existen diferentes condiciones de trabajo puesto que algunos comerciantes ambulantes son independientes y otros son empleados asalariados y no asalariados de otros comerciantes ambulantes.

El estudio del comercio ambulante en diversos lugares ha sido un tema polémico tanto para los gobiernos como para los académicos interesados en el mismo. Dada su naturaleza heterogénea y multiforme, sólo ha logrado capturarse en estudios particularizados en tiempos y lugares precisos, a pesar de su relevancia a escala global (Cross, 1998; Williams, 2006; Bromley, 2000). Esta naturaleza heterogénea y multiforme no sólo ha dificultado su medición y su conceptualización sino que ha dificultado también el análisis de las formas de participación política de uno de los grupos que “no asumen la forma clásica de la relación entre el capital y el trabajo” (De la Garza, 2006).

Relevancia de la dimensión sociopolítica en el comercio ambulante

Para comprender la relevancia de estudiar a este sector en sus aspectos sociales y políticos, cabe señalar que uno de los rasgos distintivos del comercio ambulante en la ciudad de México corresponde a la relación de larga data que se estableció con el PRI. Tal como señala Cross (1996), la relación entre las organizaciones de comerciantes y el PRI, se fortalece a partir de la política de erradicación del comercio ambulante y la construcción de mercados durante la regencia de Uruchurtu el “regente de hierro” (1952-1966). Durante su regencia, Uruchurtu “delineó una política en la que sólo grupos “reconocidos” de por lo menos 100 vendedores ambulantes tendrían un mercado construido para ellos...sólo a tales grupos se les permitía vender en la calle mientras se terminaba de construir el mercado: por lo tanto, los que no fueran miembros de asociaciones “reconocidas” serían reprimidos...En lo político, dichas asociaciones se vieron obligadas también a afiliarse al PRI y a apoyar todas las acciones políticas a favor de dicho partido” (Cross, 1996: 105).

A partir de la relación inaugurada entre Uruchurtu y las siguientes administraciones de la ciudad, el PRI mantuvo los vínculos con las organizaciones de comerciantes ambulantes. Una de las evidencias que nos hablan de esta relación es la vinculación de las 29 organizaciones de comerciantes ambulantes ubicadas en el barrio Tepito en 1990 al PRI a través de la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP) (Castro, 1990).

Este tipo de relación con los sectores denominados populares no sólo ha estado presente en el caso del comercio ambulante sino que también ha sido documentado en otros casos tales como: las barriadas pobres y las estrategias de sobrevivencia (Lomnitz, 1994), el caso de la invasión de terrenos por “paracaidistas” (Cornelius, 1975) y en el caso del transporte pirata (De la Garza, 2006). En estos documentos se muestran las tensiones presentes en el sistema político mexicano entre lo formal y lo informal. Uno de los trabajos capitales en un sentido más amplio, es el realizado por Larissa Lomnitz en su estudio sobre la sucesión presidencial en 1988. En este trabajo, la autora evidencia cómo el sistema político mexicano después de la revolución se constituyó no solamente a partir del ordenamiento institucional “formal” sino a partir de una “cultura política sustentada en el modelo clientelar-vertical” (Adler-Lomnitz, *et al.*, 2004: 28).

En el comercio ambulante, este tipo de relación ha sido fundamental para explicar cómo se han creado las organizaciones de comerciantes desde la regencia de Uruchurtu y se ha mantenido con sus especificidades propias en los gobiernos sucesivos (ver Cross, 1998). Sin embargo se han gestado importantes cambios institucionales y políticos en el Distrito federal que no se han considerado en los estudios orientados al tema. Entre 1995 y 1999 se produjeron varias reformas constitucionales que cambiaron el sistema de representación en la ciudad. Siguiendo a Alvarado y Davis estos cambios incluyeron “1) la elección directa del jefe de gobierno, por un término de seis años y sin reelección inmediata; 2) la elección de 66 diputados a la nueva Asamblea Legislativa del Distrito Federal 3) la elección de representantes vecinales...Y, finalmente 4) en 1996 se aprobó la reforma para la elección en el año 2000 de un nuevo cargo llamado Jefe Delegacional” (2003: 140).

Estos cambios recientes, dificultan la comprensión de la relación entre el comercio ambulante y el sistema político institucional únicamente a través de un modelo clientelar-vertical por diferentes razones. Si bien es innegable la presencia de relaciones patrón-cliente que estructuran las relaciones en torno al poder en el caso del comercio ambulante, su suposición previa anclada en una visión normativa de lo que debe ser la política¹⁰, limita el estudio de las prácticas y la acción política de los mismos. En palabras de Auyero “El clientelismo político ha sido una de las imágenes más fuertes y recurrentes en el estudio de las prácticas políticas de los pobres...en Latinoamérica...esta noción ha sido usada –y abusada- para explicar tanto las razones por las cuales los pobres “seguirían” a líderes autoritarios, conservadores y/o populistas” (2001: 36). Para este autor, la noción de clientelismo se ha construido desde una visión alejada de las prácticas en si mismas que oculta más que evidenciar el tipo de relaciones presentes entre la sociedad y el Estado.

Además de esto la noción de clientelismo político se relaciona con los supuestos evolucionistas que lo consideran como un antecedente de la ciudadanía, y como una práctica que tiende a desaparecer a medida en que se fortalece el Estado y reemplaza otras formas de ordenamiento desde el ámbito social. Es un esquema, que concibe los procesos de democratización y de emergencia de la ciudadanía, sustentado en la idea de vacío social que no considera la presencia de formas de intermediación entre el Estado y la sociedad, más allá del ordenamiento puramente institucional (Escalante, 1995). Además es una concepción que reduce los vínculos clientelares a una idea vertical de la política que como Brachet-Márquez menciona es en extremo simplista y deja de lado la forma en que los “subordinados” inciden en el “sistema de dominación política” (1996: 16 y ss).

A pesar de ser una relación desigual de poder la que se estructura a través de redes clientelares, es necesario tener en cuenta que son relaciones

10 El clientelismo se ha visto como opuesto a los procesos de formación de ciudadanía y transición democrática (Escalante, 1995); como un freno para el desarrollo de movimientos sociales y la acción colectiva (Escobar y Álvarez, 1992); como un mecanismo de dominación oligárquica (Bartra, 1975; González, 1997) y como una manera de atomizar el electorado (O'Donnell, 1998). Si bien es una forma de participación poco deseable desde el punto de vista sociológico es necesario evitar una concepción normativa de la noción de clientelismo político.

en las que está presente la posibilidad de acción por parte de los que se encuentran en la situación subordinada porque no son relaciones de subyugación o imposición como tal. “El cliente participa en la relación con los recursos de los que dispone y que el patrón encuentra útiles. Esto permite que los clientes conserven cierto margen de negociación y capacidad (limitada) para obtener algunas condiciones” (Adler-Lomnitz *et al.*, 2004: 32). De manera que el clientelismo no se puede reducir únicamente a una relación de cooptación, en que los cooptados son individuos pasivos e incapaces de algún tipo de acción.

Ahora bien, es necesario considerar que la caracterización del sistema político mexicano como clientelar ha sido criticada ampliamente por Nuijten (1998) quien estudia el caso de las relaciones entre el Estado y los ejidatarios. Según esta autora, en la literatura se ha abusado acerca de la importancia de las relaciones patrón-cliente desde una perspectiva mecánica y estructural. Considera poco productivo empelar una noción del estado como “una entidad coherente y homogénea con proyectos deliberados y estrategias para explotar y engañar a ciertos grupos de la población... [*en cambio considera*]... que debemos concebir al Estado como una colección de prácticas descentradas sin una agencia central o proyecto centro”¹¹ (1998:9).

Así entonces, la autora se distancia de las visiones sobre la intermediación y su papel efectivo en la vinculación entre el Estado y las organizaciones de base, para centrarse en el papel que juega esta mediación en la construcción social del poder del Estado. Es decir, que la relación entre los ejidatarios, para el caso que nos ocupa de los comerciantes ambulantes, y los *brokers* o líderes, es relevante en la construcción de una idea de “Estado fuerte”. De manera que no solamente hay una relación de cooptación, como ya se ha venido señalando, sino que es en la interacción entre los diferentes actores que se construye la idea del Estado y de la política así como de las maneras “propias” de hacerlo más allá del ordenamiento estrictamente formal.

Esto último, requiere del análisis de la relación entre los comerciantes ambulantes y el sistema político-institucional como un campo de fuerza

11 Traducción libre.

en que el poder es disputado (Nuijten, 1998:17). La ventaja de emplear el término campo de fuerza es que permite distanciarse de las relaciones reguladas por la ley o las instituciones formalmente establecidas, para involucrar la forma de organización de las prácticas.

El campo de fuerza y el sistema de actores

Nuijten (1998) desarrolla la idea de campo de fuerza partir de los planteamientos de Bourdieu. Para este último, un campo es “una red o configuración de relaciones objetivas entre posiciones...[definidas]...por su situación actual y potencial en la estructura de la distribución de las diferentes especies de capital” (Bourdieu y Wacquant, 1995: 64 y ss). El campo social, es la red o configuración que enmarca una infinidad de prácticas sociales.

El campo social es ante todo una red de relaciones a través de la cual se intercambian los diferentes tipos de capital económico, cultural, social o simbólico. Así entonces, lo que hace que los diferentes agentes se interesen por integrarse a los distintos campos y la posibilidad de adquirir determinados *habitus*¹², está mediado por la capacidad que tienen los campos de producir los diferentes tipos de capital mencionados. Por esto, la posición en un campo social es lo que explica las diferencias entre los agentes. El acceso y la acumulación diferenciada de los tipos de capital, es lo que estructura la manera en que los actores se orientan y al mismo tiempo producen las prácticas sociales.

Entre los actores que configuran este campo de fuerza es posible mencionar: los comerciantes establecidos, las organizaciones de comerciantes ambulantes, los comités vecinales, los partidos políticos, la Asamblea Legislativa del DF y el Gobierno del Distrito Federal. Son estos actores los

12 El *habitus* permite “constituir al agente social en su verdad de operador práctico de construcción de objetos” (Bourdieu, 1987: 26). Es una estructura estructurada en el sentido de que el *habitus* no puede ser generado por la voluntad de ningún agente individual, sino que éstos están determinados socialmente e históricamente. Al mismo tiempo, el *habitus* se encarna y se incorpora en las experiencias individuales, cualidad que lo define como una estructura estructurante capaz de producir prácticas y no sólo de orientarlas.

que han sido identificados en diversos estudios (Méndez, 1999) y que serán analizados en esta ponencia a partir de una revisión preeliminar de titulares de prensa de una base de datos hemerográfica¹³. De esta revisión, a continuación presentamos un breve resumen de las posturas de cada uno de los actores¹⁴ frente a la presencia del comercio ambulante en las calles.

- Comerciantes establecidos

Es interesante notar la presencia de organizaciones de comerciantes establecidos¹⁵ que se han logrado articular un conjunto de demandas al Gobierno del Distrito Federal (GDF) frente a la presencia de comerciantes ambulantes. Estas demandas se sustentan en el argumento de que el comercio ambulante compite de modo desleal frente a un sector comercial que paga impuestos sobre la renta, IVA, el impuesto predial, rentas por el uso de locales y servicios públicos. Así, por ejemplo, son varios los estudios que desde la Cámara de Comercio se han elaborado para intentar medir las pérdidas que la presencia del comercio ambulante provoca en el comercio establecido.

Titulares de prensa nos ilustran la inconformidad que el comercio ambulante provoca: “Empresarios pierden 40 mdp al año por informales” (Milenio, 1-06-07); “600 mil ambulantes evaden 9 mil mdp: Tec de Monterrey” (Milenio, 31-05-07); “Comerciantes de la capital mexicana avalan idea de retirar ventas ambulantes” (Reforma 8-03-07); “Hay 44 mil ambulantes en el Centro”. De la presencia de los comerciantes en las

13 Esta base de datos se construyó utilizando el siguiente recurso electrónico: http://site.securities.com/about_us/index.html. Esta base de datos se construyó para el periodo 1992-2007, sin embargo para la presente ponencia se utilizaron únicamente los titulares de prensa para el periodo 2003-2007.

14 La heterogeneidad de cada uno de estos actores no se registra en esta ponencia de modo exhaustivo, sin embargo esta primera distinción analítica nos permite ubicarlos en el espacio social.

15 Los principales actores son: Concanaco (Confederación de Cámaras de Comercio), Canaco (Cámara Nacional de Comercio), Procenthrico (Asociación civil de comerciantes del Centro Histórico de la Ciudad de México), Asociación de Comerciantes del Centro Histórico, Unión del Centro Histórico A.C entre otras. Esta diversidad nos habla de la heterogeneidad de posturas que se presentan al interior del comercio establecido, aquí únicamente se presentan los argumentos gruesos en que se encuentran coincidencias.

calles se culpa al GDF y a la dinámica electoral: “Habrá más ambulantes por las elecciones: Canaco” (Notimex, 9-11-05).

En diversas ocasiones se señala con preocupación el crecimiento acelerado del trabajo informal frente al trabajo formal: “Crece el empleo informal a un ritmo de 4 por ciento superior al formal” (Crónica, 3-05-03). Otro de los argumentos en contra del comercio ambulante esgrimido desde las cámaras de comercio es el relacionado con la disminución del turismo en zonas del Distrito Federal tales como el Centro Histórico, la Zona Rosa, Coyoacán y Xochimilco “llama Concanaco a regularizar a ambulantes en bien del turismo” (Crónica, 15-01-00).

Estos cálculos sobre las pérdidas y la evasión de impuestos le han permitido a las cámaras de comercio realizar varias propuestas al gobierno local y nacional tales como: “abatir la informalidad en el Plan Nacional de Desarrollo” (Reforma, 20-04-07) e incluirlo como un tema central en la reforma tributaria. Adicionalmente, los comerciantes establecidos a través de las cámaras de comercio instan constantemente al gobierno para crear mejores condiciones de productividad y competitividad que le permita al sistema productivo generar un mayor volumen de trabajos formales. Otras de las propuestas que han realizado es la creación de franquicias para que los comerciantes se vinculen a las empresas formales en condiciones favorables “Piden a comerciantes organizados apoyar la creación de franquicias: Concanaco-Servytur” (Notimex, 19-06-07).

Estas preocupaciones por parte de los comerciantes establecidos han provocado, en algunos casos, la justificación del uso de la fuerza por parte de los aparatos de seguridad del Estado para regular el comercio en las calles, sobre todo de uno de los grupos de empresarios más radicales (Procenthrico) “Se justifica el uso de la fuerza contra ambulantes, asegura el presidente de la Canaco del DF” (El Economista, 9-01-03).

Adicionalmente, se encuentra que uno de los recursos más empelados por los comerciantes establecidos para ejercer presión sobre el GDF es proponer la cancelación de pago de impuestos. “Rechazan crecimiento de ambulante. Comerciantes inscritos en la Unión del Centro Histórico plantearon la posibilidad de no pagar los impuestos locales a las autoridades” (Reforma, 02-09-03).

Además de los argumentos señalados, cabe señalar que existen otras voces al interior de los comerciantes establecidos, como en el caso de los comerciantes de la pequeña y mediana empresa. Para estos empresarios la reubicación de los comerciantes ambulantes de la Ciudad de México afectaría las empresas familiares que producen artículos tales como ropa, calzado, artículos ornamentales y artículos de plástico entre otros (La Jornada, 16-07-07). La vinculación diferenciada de la producción a pequeña y mediana escala con el comercio ambulante ha generado un conjunto de argumentos orientado a promover la reducción del comercio ambulante con empleos en lugar que con desajos. Como muestra de ello la Asociación Latinoamericana de Micros, Pequeños y Medianos Empresarios (Alampyme) se pronunció a favor de la generación de empleos en contra de los desajos promovidos por el GDF (Notimex, 15-03-07).

- Los partidos políticos

La Ciudad de México, hasta antes de 1997 estaba gobernada por regentes elegidos directamente por el presidente de la república y miembros del partido único (PRI). Desde 1997 y con las reformas a la constitución mexicana el Jefe de Gobierno del Distrito Federal es elegido popularmente y desde entonces ha sido gobernado exclusivamente por miembros del PRD. Este último partido se caracteriza por tener una orientación de izquierda ilustrado en el último lema de la campaña presidencial “Por el bien de todos primero los pobres”. Esta orientación política ha producido, al menos a nivel discursivo, una posición diferenciada con respecto a los comerciantes ambulantes con relación al PRI y al PAN (Partido Acción Nacional) teniendo una incidencia diferenciada en la manera de gestionar el comercio ambulante con relación a los gobiernos priístas (Méndez, 1999).

En los titulares de prensa revisados se encuentran distanciamientos con relación al uso de la fuerza para el reordenamiento del comercio ambulante en la Ciudad de México: “Ni exorcismos ni el uso de la fuerza resolverán el problema; el GDF debe dar opciones: Isaías Villa, diputado del PRD” (Crónica, 8-03-07), así como la exigencia de alternativas de empleo a los comerciantes ambulantes para que los procesos de

reordenamiento tengan sostenibilidad a través del tiempo (El Economista, 08-03-07).

Los partidos y grupos que no simpatizan con el PRD, insisten en mostrar que es un fenómeno que ha contribuido al enriquecimiento de dicho partido. Situación que explicaría el incremento del fenómeno En la ciudad “Tiangustas, negocio millonario para el PRD” (Milenio, 11-12-06); “Con el PRD en el Gobierno del DF el ambulante se multiplicó por siete; son ya 700 mil” (Crónica, 31-08-07).

Por su parte, el PAN ha criticado duramente las gestiones adelantadas por parte del PRI y el PRD en la gestión del comercio ambulante en la Ciudad de México. De esta manera han cuestionado la administración de López Obrador: “El ambulante creció 300 por ciento en la administración de López: PAN” (La Crisis, 26-07-05). Como vemos en este titular, el PAN responsabiliza a la administración del PRD del incremento del comercio ambulante en la ciudad, frente a lo cual proponen la intervención federal para su reordenamiento (Notimex, 12-03-07).

Para el PRI, la relación con el comercio ambulante ha sido más compleja porque varias de las organizaciones de comerciantes han sido parte de sus bases sociales (Cross, 1996, 1997, 1998). En la revisión que se hizo aparecen registrados titulares que muestran el apoyo de algunas de estas organizaciones a candidatos para las elecciones locales o nacionales. Uno de estos casos es el apoyo que recibió Beatriz Paredes a las elecciones de jefatura de gobierno del 11 de julio de 2006 (Reforma, 26-05-06). Este mismo apoyo fue ofrecido por algunas de las organizaciones de comerciantes a Roberto Madrazo, candidato de dicho partido en las últimas elecciones presidenciales (El Economista, 03-04-06).

- Gobierno del Distrito Federal (GDF)

El GDF manifiesta constantemente sus intenciones de reordenar el comercio ambulante. En el gobierno del recién electo Marcelo Ebrard el interés por la recuperación del centro histórico se expresa a través de la expropiación de predios “Dar al Centro Histórico nueva cara, objetivo de expropiaciones” (La Jornada, 12-07-07). Con estas expropiaciones se busca otorgar terrenos a los comerciantes ambulantes para su ubicación. Por

otro lado, el GDF está promoviendo inversiones de la iniciativa privada para la renovación urbana especialmente por los preparativos del bicentenario de la independencia de México (Reforma, 28-03-07). Adicionalmente el GDF ha realizado negociaciones con el sector privado para la instalación de empresas en el barrio de Tepito (La Jornada, 13-03-07).

El reordenamiento del comercio ambulante en el Centro Histórico se ampara en el bando del 12 de julio de 1993 en el que se prohíbe el comercio en el perímetro A¹⁶. Pese a que desde 1993 la ley prohíbe explícitamente el comercio ambulante en dicho territorio no ha sido posible la reubicación de los comerciantes que allí se instalan. Por esto, Ebrard ha definido el 12 de octubre del presente año como fecha límite para el abandono de las calles que pertenecen al perímetro A.

- Delegaciones políticas

Según el acuerdo No. 11 del 16 de febrero de 1998, las delegaciones políticas¹⁷ son las encargadas de realizar el trámite de los permisos¹⁸, de determinar las áreas destinadas a la reubicación de comerciantes en vía pública y los diagnósticos delegaciones en donde se consignen los permisos concedidos así como las “fotografías o levantamientos topográficos que ilustren la distribución de los puestos”, los cuales no deberán exceder los dos metros cuadrados. Las delegaciones políticas más afectadas por la di-

16 Este bando fue formulado por la comisión quinta de la Asamblea de Representantes del Distrito Federal encargada de la legislación en materia de abasto y distribución de alimentos, mercados, rastros, establecimientos mercantiles y comercio en vía pública. Como antecedente para la formulación del presente bando se cuenta el acuerdo al que había llegado el 7 de febrero de 1992 la Comisión de Gobierno con los diferentes grupos partidistas en relación con esta problemática. También se señala como un antecedente importante el nombramiento del centro Histórico de la Ciudad de México en 1987 como Patrimonio Mundial de la Humanidad. En este bando queda prohibido el comercio en vía pública en el perímetro A que se describe en el artículo No.2.

17 El Distrito Federal se divide en 16 delegaciones políticas.

18 Estos permisos son temporales, revocables e intransferibles y tendrán los siguientes límites: “Sólo se otorgará uno por persona; serán para uso exclusivo del autorizado; la actividad realizada deberá ser la única o la principal para la subsistencia del solicitante; el solicitante no puede ser a la vez comerciante establecido, ni locatario de un mercado, ni propietario, arrendatario o usufructuario de cualquier local; el giro a que se dedique debe ser lícito; se dará trato preferencial a los minusválidos, madres solteras y personas en la tercera edad; se procurará que los menores de edad sean canalizados al aprendizaje de artes, oficios o profesiones, a través de la gestión de becas en su beneficio.”

námica del comercio ambulante son: Cuauhtemoc, Venustiano Carranza, Gustavo A Madero, Coyoacan y Benito Juárez (Reforma, 12-07-07; SUN, 11-04-07; La Jornada, 22-02-07; Reforma, 10-07-0; Crónica, 10-03-07). En efecto corresponden a las delegaciones de alta y media concentración del comercio ambulante en la ciudad de México (DDF, 1997).

- Organizaciones de comerciantes ambulantes

Las organizaciones de comerciantes ambulantes son muy heterogéneas. Existen organizaciones independientes o simpatizantes de alguno de los partidos políticos. Hay organizaciones que varían en su número de miembros de tan solo algunos miembros hasta diez mil miembros. Considerando esto, la voz que se logra filtrar a los medios impresos es la de los líderes más poderosos del centro histórico de la Ciudad. Así se encuentran respuestas a los intentos de reubicación por parte de las autoridades como la expresada por Alejandra Barrios quien señala que es “ambulante o delincuencia” (Milenio, 01-06-07). Con esta respuesta lo que le da a entender la líder al GDF es que el comercio ambulante es también una actividad económica de la cual muchas personas dependen. Eventualmente se encuentran declaraciones de otros de los líderes más representativos del centro como Benita Chavarría, Miguel Ángel Huerta y los hijos de Silvia Sánchez Rico. Frente a las declaraciones en que se muestra a los comerciantes como botín electoral otra de las líderes señala que “No somos botín, sino pedestal de muchos: lideresa” (La Jornada, 20-03-07). Ser pedestal en lugar de botín muestra la capacidad activa que tienen muchas de estas organizaciones de comerciantes de vincularse con el juego político más allá de la mera cooptación a la que se hizo referencia. Por todas estas dificultades, algunas de las organizaciones señalan que “Ambulantes: somos un gremio incomprendido” (La Jornada, 15-12-07) Porque son muchas las dificultades que deben enfrentar para mantenerse en las calles. Uno de los recursos más interesantes para mantenerse en las calles es el uso de juicios de amparo. Este recurso es producto de la ley de amparo que reglamenta los artículos 103 y 107 de la constitución mexicana. Con estos amparos se busca proteger a los individuos que estén afectados por cualquier acto de autoridad que sea anticonstitucional o ilegal porque se vean agra-

viadas en sus derechos o en su persona. Un caso que ilustra esta posibilidad es el de los comerciantes del sector de Polanco que lograron mantenerse en las calles empleando este instrumento jurídico (Reforma, 03-02-05). Por estas razones “Resulta difícil ser ambulante “legal” en el DF” (Reforma, 22-02-07). No resulta fácil porque para ingresar y permanecer en un determinado espacio urbano se hace necesario contar con un conjunto de redes sociales ya que por lo general no es posible lograrlo individualmente (Silva, 2007).

- Opinión de ciudadanos y resultados de encuestas

Por lo general el comercio ambulante goza de una pésima imagen en la opinión pública. Quienes tratan de comprender su existencia encuentran argumentos tales como: “Son ambulantes catalizador social” (Reforma, 18-07-07) o “Ambulantes, el “mal necesario” (20-04-07). Sin embargo predominan los argumentos que señalan que la presencia de los comerciantes ambulantes en las calles es muestra de su privatización. Por esta razón, en una encuesta realizada por el Diario Reforma se encuentra que el “79 por ciento de los capitalinos ve positiva la decisión del Jefe de Gobierno de retirar este año a los ambulantes del Centro Histórico” (Reforma, primera plana, 15-03-07). La aprobación generalizada por la reubicación de los comerciantes ambulantes se ve justificada porque se “pierde el placer de caminar”, los comerciantes “expulsan al peatón” y “pierde el peatón los espacios”.

De lo anterior, es posible hacer un diagrama de la ubicación de los actores involucrados con la temática del comercio ambulante.



Reflexiones finales

En este artículo se ha mostrado la importancia del análisis de la dimensión sociopolítica como un elemento que viene a complementar las explicaciones orientadas a la dimensión puramente económica que ha dominado la reflexión sobre el tema. De acuerdo con lo propuesto por Cross (1998) y Auyero (2001), el análisis del comercio ambulante aclara que existen procesos políticos relacionados con la capacidad que adquieren los actores sociales para emplear y construir vínculos con el sistema político-institucional que les permite incidir en la aplicación de las políticas en el nivel local.

Como Nuijten (1998) propone, el análisis de este tipo de relación a partir de la caracterización de las relaciones entre el Estado y la sociedad como clientelares, ha sido usada y abusada para explicar en el caso mexicano. El análisis de este tipo de relaciones empleando el concepto de campo de fuerza nos ofrece mayores elementos para ubicar el sistema de actores

res y pensar en su posible ubicación en el campo social. Adicionalmente es un concepto que nos permite salir de una noción normativa de lo que debe ser la política, satanizando las relaciones entre el Estado y los sectores populares para intentar explicar las prácticas sociales.

Este a mi modo de ver es un primer paso para reflexionar sobre las relaciones entre el comercio ambulante y el sistema político-institucional. Pienso que la apuesta de Bourdieu por “volver al lugar de la práctica” es fundamental para salir de una concepción que opone lo social a lo político y que considera a los fenómenos sociales a partir de una distinción disciplinar que separa a la sociología y a la ciencia política.

Bibliografía

- Adler-Lomnitz, Larissa, Salazar, Rodrigo e Ilya Adler (2004). *Simbolismo y ritual en la política mexicana*. México: Siglo XXI editores.
- Adler-Lomnitz, Larissa (1994). *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*. México: FLACSO-México/M. A. Porrúa.
- Aliaga, Lissette (2001). *Los dilemas del capital social en la economía informal. El caso de los comerciantes ambulantes de Independencia*. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Alvarado, Arturo y Diane Davis (2003). “Participación democrática y gobernabilidad en la Ciudad de México: el reto del PRD en la transición política”. *Estudios Sociológicos*, XXI: 61, pp. 135-166.
- Auyero, Javier (2001). *La política de los pobres. Las prácticas clientelistas del peronismo*. Buenos Aires: Editorial Manantial.
- Bartra, Roger (1975). *Caciquismo y poder político en el México rural*. México: Siglo XXI Editores.
- Brachet-Márquez, Viviane (1996). *El pacto de dominación. Estado, clase y reforma social en México (1910-1995)*. México D.F.: El Colegio de México.
- Bourdieu, P y L. Wacquant (1995). *Respuestas. Para una antropología reflexiva*. México D.F.: Grijalbo.
- Bourdieu, P. (1987). *Cosas dichas*. Barcelona: Gedisa.

- Bromley, Ray (2000). "Street vending and public policy: A global review". *The International Journal of Sociology and Social Policy*, Vol 20 No. 1/2, 1-28 p.p.
- Busso, Mariana (2002). "Las organizaciones de trabajadores informales y la gestión del espacio urbano. Reflexiones a partir de estudios de caso en la ciudad de La Plata, Argentina". Presentado en el IV Coloquio sobre Transformaciones Territoriales "Sociedad, Territorio y Sustentabilidad: Perspectivas desde el desarrollo Regional y Local" en Montevideo Uruguay.
- Calderón, Enrique (1998). "Comercio informal en la Ciudad de México" *Memoria. Revista mensual de política y cultura*, (junio), No. 112, pp. 5-17.
- Castro, Guillermina (1990). "Intermediarismo político y sector informal: el comercio ambulante en Tepito". *Nueva Antropología*, Vol XI, No 37 pp. 60-69.
- CESOP (2005). "Reporte Temático No. 2 sobre comercio ambulante". Disponible en: www.diputados.gob.mx/cesop/
- Cornelius, Wayne (1975). *Los inmigrantes pobres en la Ciudad de México y la política*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cross, John (1996). El desalojo de los vendedores ambulantes: paralelismos históricos de la Ciudad de México. "Revista Mexicana de Sociología", (Abril-Junio), año LVIII, No. 2, pp. 95-115.
- _____ (1997). Debilitando el clientelismo: la formalización del ambulante en la Ciudad de México. "Revista Mexicana de Sociología", (Octubre-Diciembre), año LIX, No. 4, pp. 93-115.
- _____ (1998). *Informal Politics. Street vendors and the state in Mexico City*. California: Stanford University Press.
- De la Garza, Enrique (2006). "Trabajo atípico, ¿Identidad o fragmentación?: Alternativas de análisis". Mimeo.
- Departamento del Distrito Federal (1997). "Estudio Básico para el Ordenamiento del Comercio en vía pública". Departamento del Distrito Federal, México.
- Escalante, Fernando (1995). "Clientelismo y ciudadanía en México. Apuntes sobre la conceptualización de las formas de acción política". *Revista Análisis Político*, (septiembre-diciembre), No. 26, pp.31-39.

- Escobar, Arturo y Sonia Álvarez (1992). *The Making of Social Movements in Latin America*, Westview Press, Boulder.
- González, José (1997). *El clientelismo político. Perspectiva socio-antropológica*. Barcelona: Anthropos.
- INEGI (2004). *La ocupación en el sector no estructurado en México, 1995-2003*. México: INEGI.
- Méndez Bahena, José (1999). "Gestión del comercio en vía pública en el centro histórico de la ciudad de México". Tesis de Maestría en Planeación y Políticas metropolitanas. UAM Azcapotzalco.
- Monnet, Jérôme (2005). "El prisma del ambulante" en: *Memoria del seminario el ambulante en la ciudad de México: investigaciones recientes*. México: PUEC-UNAM y CEMCA.
- _____ (2006). "L'ambulante: Représentations du commerce ambulante ou informel et métropolisation" *Cybergeo: Revue européenne de géographie*, (octubre) No. 355, 17.
- Nuijten, Monique (1998). "An alternative approach to the state" en: Nuijten, Monique. *In the name of the land. Organization, transnationalism, and the Culture of the State in a Mexican Ejido*. The Hague, the Netherlands: CIP-data koninklijke bibliotheek.
- O'Donnell, Guillermo (1998). "Acerca del corporativismo y la cuestión del Estado" en: Lanzaro Jorge (comp.). *El fin del siglo del corporativismo*. Caracas: Nueva Sociedad.
- OIT (2002). *Women and men in the informal economy: A statical Picture*. Suiza: OIT.
- Ramírez Sáiz, Juan-Manuel y Mora Manuel (1998). "La regulación panista del comercio ambulante" En: Ramírez Sáiz, Juan-Manuel (Coord.) *¿Cómo gobiernan Guadalajara? Demandas ciudadanas y respuestas de los ayuntamientos*. México: Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, Centro Universitario de Ciencias Sociales y Humanidades de la Universidad de Guadalajara, Miguel Ángel Porrúa.
- Roever, Sally (2006). "Street trade in Latin América: Demographic trends, legal issues, and vending organizations in six cities". Department of public administration-Leiden University, Documento para: WIEGO Urban Policies Programme, octubre, mimeo.

- Siphelo, Kenneth (2003). "Dilemmas of collective action in the informal economy: How the other quarter lives". *Policy: issues & actors*, vol 16 No. 4.
- Silva, Diana A. (2007). "Las redes sociales y la importancia de la mediación política en el comercio en vía pública". *Perfiles Latinoamericanos* 30 (Julio-diciembre), p. 79-99
- Stamm, Carolinne (2005). "Commerce ambulant et politiques publiques dans le centre historique de Mexico. Etude des centres de commerce populaire". DEA-Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales de Paris, mimeo.
- Thulare, Paul (2004). "Trading democracy? Johannesburg Informal Traders and Citizenship". *Policy: issues & actors*, Centre for Policy Studies-Johannesburg, vol 17 No. 1
- UAPPEI-CEDICE (2005). "Comerciantes informales en Caracas: La negociación del espacio público". *Serie Economía Informal en Venezuela*, No. 3. Centro de Divulgación del Conocimiento Económico-Unidad de Análisis y Políticas Públicas de la Economía Informal.
- Williams, Mary (2006). *Comercio callejero en la delegación Coyoacán y microterritorios. Enfoque para el desarrollo de políticas públicas*. México: CENVI-Plaza y Valdéz y Delegación Coyoacán.

El voluntariado en el mundo laboral en el Ecuador

Julio César Benítez R.*

Resumen

El voluntariado en el Ecuador es un movimiento que ha vivido una profunda transformación principalmente en los últimos 20 años. De un voluntariado principalmente de caridad y filantropía, se ha convertido en un voluntariado de desarrollo. Desde esta visión, el voluntariado se constituye en una herramienta altamente poderosa para potenciar procesos de desarrollo social en los sectores más empobrecidos. Inmiscuido en esta dinámica, la relación del voluntariado y el mundo laboral se estrecha encontrándose abruptamente en varios puntos sin total claridad y esto se ha prestado para abusos.

El tema del voluntariado en Ecuador ha sido invisibilizado casi en su totalidad y más bien marginado a un espacio religioso y emergente. El presente artículo pretende evidenciar algunos datos de la realidad del voluntariado en el Ecuador y la relación dialéctica que existe con el mundo laboral.

Especialmente se han escogido como líneas de reflexión para el texto la cercanía del voluntariado al mundo laboral desde la visión del tipo de voluntariado, el impacto que produce, y las relaciones secuenciales o en paralelo que se han dado en el Ecuador, figuras que han sido utilizadas de

** Director Ejecutivo de la Fundación Servicio Ignaciano de Voluntariado, SIGVOL; www.sigvol.org; Alumno de la maestría Desarrollo Local y Territorio FLACSO-Ecuador.

forma abusiva como medios, tanto para obtener empleos a través del voluntariado o utilizando al voluntariado como “mano de obra barata”.

Palabras claves: voluntariado; trabajo; Ecuador; tercer sector; sociedad civil.

Introducción y advertencias

La presente ponencia fue desarrollada para el Congreso Latinoamericano de Ciencias Sociales organizado en el 2007 por FLACSO en su 50 aniversario y es parte del proceso de investigación sobre Voluntariado y Políticas Públicas que estoy construyendo dentro del programa de Maestría en Desarrollo Local y Territorio en relación a mi tesis terminal, desde la Mesa de Voluntariado Ecuador, la Fundación Servicio Ignaciano de Voluntariado, SIGVOL y la Secretaría de los Pueblos. Varios de los datos aquí utilizados son datos aún parciales de este proceso de investigación.

Cabe recalcar que el texto está escrito desde mi experiencia como Director Ejecutivo de la Fundación Servicio Ignaciano de Voluntariado, SIGVOL, por lo que el documento combina una óptica académica con una institucional desde la praxis en el mundo de las ONG en el Ecuador.

Este es un primer y tosco brochazo de la realidad del voluntariado en el Ecuador y su interrelación con el mundo laboral. El tratamiento de este tema es mínimo, tanto desde la academia como desde el mundo de la cooperación, y por eso no pretende más que dejar propuesto el tema muy lejos de profundizar en la temática.

Presentación de las preguntas centrales

El voluntariado y el trabajo tienen múltiples puntos de encuentro, tanto en un ambiente de consonancia y mutua construcción, como también de disonancia y conflicto. Pretendo llegar a determinar estos puntos de encuentro más no a profundizar en ninguno de ellos.

Se menciona mucho el término: “trabajo voluntario” refiriéndose a actividades de voluntariado; sin embargo, las primeras preguntas parten de

esta frase tan comúnmente usada: ¿el voluntariado es trabajo?, ¿qué significa trabajo y qué voluntariado?, ¿cuáles son sus puntos de encuentro y sus diferencias específicas?

De aquí podemos partir a otra dimensión donde nos preguntamos: ¿además de una posible relación en paralelo, puede existir una relación secuencial?, es decir ¿puede el voluntariado ser la puerta para un trabajo formal?

Finalmente, una tercera dimensión que quiero presentar es: ¿acaso el “trabajo voluntario” quiere darnos alguna pista de un tipo específico de voluntariado diferente al voluntariado clásico conocido?

En el fondo de estas preguntas superficiales está escondida definitivamente una pregunta más profunda que parte desde la filosofía y la antropología: ¿acaso el hombre es y puede ser más que el *homo economicus*?, ¿acaso el *homo donator* es parte también de la realidad de nuestras vidas pero se lo ha desvalorizado?, incluso, el voluntariado ¿puede revelar un *homo absconditus* que pugna por desarrollarse?, ¿pueden, o incluso deben coexistir?

Conceptos de los que partimos y acercamientos teóricos

¿Qué entendemos por voluntariado?

Tanto el voluntariado como el trabajo son conceptos que cargan sobre sí realidades profundamente dinámicas y sin un único referente. Podemos estar hablando de actividades y dimensiones muy alejadas unas de otras y refiriéndonos a ellas con la misma palabra, esto sucede especialmente en el caso del voluntariado y del trabajo. Por eso y para definir por lo menos márgenes referenciales que guíen la discusión, se presentan algunas reflexiones sobre estos conceptos.

Si en el Ecuador preguntamos aleatoriamente ¿qué es voluntariado?, la mayoría de personas se referirán a una actividad gratuita, de buena voluntad, por lo general basada en una motivación filantrópica o religiosa y sin mayor grado de profesionalización; este es un imaginario aún mayoritario, pero muy clásico de cómo se ha visto el voluntariado en el Ecuador.

Entrando en la etimología de la palabra y su origen histórico y siguiendo muy de cerca el texto de Halba, tenemos que en español voluntariado viene del latín *voluntas*. En inglés existe una sola palabra para referirse a voluntarios *volunteering*, en alemán existen varias según el matiz específico: *Ehrenamt, ehrenamtliches ehrenamt, bürgerschaftliches ehrenamt, Freiwilligenarbeit, freiwilligenarbeit ehrenamt* y en francés se manejan dos términos *bénévole y volontaire*. En francés se usan de manera indistinta pero tienen acentos específicos. *Bénévole* tiene un énfasis especial en la gratuidad, en el desinterés; mientras que el *volontaire* hace hincapié en la voluntad; por eso se dice que es un compromiso *volontaire* y un trabajo *bénévole*; es decir, un compromiso desde la más profunda voluntad y libertad que lleva a un trabajo gratuito.

También se hace una diferenciación en relación al tiempo de compromiso y al lugar donde trabajan; los que operan fuera del país por tiempos prolongados suelen ser denominados *volontaire*, mientras que los que operan dentro del país de manera continua fuera de su tiempo de trabajo y familiar son denominados, *bénévole*. “Tanto *bénévole* como *volontaire* nacen de cinco condiciones características: compromiso, libertad, no lucrativo, organizado y en búsqueda del bien común” (Halba, 2003: 8-12), creo que este es el espíritu del voluntariado que es universal a todos.

Siguiendo los datos que nos presenta [iniciativasocial.net](http://www.iniciativasocial.net) analizamos algunos conceptos de diferentes organizaciones para encontrar los matices específicos; así tenemos:

Para la Federación Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y de la Media Luna Roja el voluntariado es una actividad que (FISCRMLR, 1999) [2]: Se fundamenta en el libre albedrío de la persona que presta servicios de voluntariado, y no en el deseo de obtener un beneficio material o pecuniario, ni en presiones sociales, económicas o políticas externas. Tiene por objeto ayudar a las personas vulnerables y a sus comunidades. Su organización corre a cargo de representantes reconocidos de las sociedades nacionales de la Cruz Roja o de la Media Luna Roja.

Para Cáritas “Voluntario es el que, además de sus propias labores profesionales, de un modo continuo, desinteresado y responsable dedica parte de su tiempo a actividades no en favor de sí mismo ni de los asociados (a diferencia del asociacionismo), sino en favor de los demás o de intere-

ses sociales colectivos, según un proyecto que no se agota en la intervención misma (a diferencia de la beneficencia), sino que tiende a erradicar o modificar las causas de la necesidad o marginación social”.

Mario Espinoza Vergara define la acción voluntaria como “un medio de acción social solidario mediante el cual personas plenamente conscientes de su responsabilidad para con la sociedad en que viven, realizan durante su tiempo libre algún tipo de servicio a la comunidad, concebida como un medio de interrelación o diálogo cuyo objetivo esencial es despertar y generar la propia capacidad de las personas para movilizarse en la solución de sus problemas”.

Para Luciano Tavazza (1995) la acción voluntaria queda definida como:

“la acción de un ciudadano que, una vez cumplidos sus deberes de estado (estudios, familia, profesión) y civiles (vida administrativa, política o sindical) se pone a disposición desinteresada de la comunidad, promoviendo la solidaridad. Para ello ofrece energías, capacidades de su tiempo y, eventualmente, los medios de que dispone, como respuesta creativa a las necesidades emergentes del territorio y, prioritariamente a aquellas que corresponden a los marginados. Todo ello, preferiblemente, mediante la acción de un grupo que suministre la formación permanente y la continuidad del servicio en colaboración con las instituciones públicas y las fuerzas sociales”¹

Definitivamente existen múltiples definiciones del voluntariado y no solo uno definido globalmente, incluso podríamos afirmar que se puede utilizando el mismo término referirse a cosas totalmente diferentes; el voluntariado está profundamente influenciado por la historia, el entorno, la religión, la cultura, etc. Lo que en un país y en un tiempo específico es considerado como voluntariado, puede ocurrir que sea visto como trabajo mal pagado en otro o incluso en el mismo en otro momento. Sin embargo se consideran características básicas del voluntariado, “altruismo, compromiso, solidaridad, transformándose en una fuerza en situaciones

1 <http://www.iniciativasocial.net/voluntariado.htm> ; 24 de oct 2007

de precariedad (social o económica), de exclusión (temporal o permanente), de urgencia (guerras, catástrofes naturales)” (Halba, 2003: 7)

El voluntariado “Ha dejado de ser un fenómeno residual, que esperaba su progresiva desaparición a manos de nuevos sujetos sociales” (García Roca, 1994: 27) y responde no sólo a una actividad específica sino a una cultura y principalmente a unos valores que son innatos en el ser humano; esto implica la coexistencia de varias lógicas referidas a las diferentes dimensiones del ser humano.

García Roca nos dice:

“el voluntariado dentro de tres lógicas y espacios: la lógica del don que distribuye ciertos bienes sociales caracterizados por la proximidad...entre socios...y se sustancia en el escenario de los mundos vitales y crea los espacios comunitarios; la lógica del intercambio es pertinente en aquellos casos en que la preferencia pertenece a la naturaleza del bien social...atiende a clientes...y se sustancia en el escenario del mercado y crea los espacios mercantizados; y la lógica del derecho que preside la asignación de ciertos bienes que deben ser garantizados... atiende a ciudadanos...se sustancia en el escenario del Estado y crea los espacios administrativos” (García Roca, 1994: 100-101).

“Las teorías del don y del contra don de la deuda, aclaran las razones profundas que invitan a los hombres a comprometerse o no comprometerse dentro del voluntariado” (Halba, 2003: 73).

Halba nos presenta:

“El don no se entiende desde las esferas mercantiles. El mercado está dominado por ‘el principio de equivalencia y la búsqueda de la utilidad dentro del intercambio’, el Estado está guiado por ‘el principio de la autoridad y del derecho y de la búsqueda de la igualdad y justicia’; la esfera de las redes sociales que comprenden el universo asociaciones donde domina el don está movido por el principio del ‘don y de la deuda’” (2003: 74).

“El mercado está fundado sobre la liquidación de la deuda, el don está fundado sobre la deuda” (2003: 79).

Esto nos conduce no sólo a dimensiones sociológicas sino antropológicas; ¿qué imagen de hombre-mujer es la que puede vivir el voluntariado? El voluntariado nos revela que el hombre no es sólo un ser con intenciones egoístas e individualistas como se lo considera en el mercado desde el *homo economicus*.

“Junto con el deseo de ganar que caracteriza al *homo economicus* se encuentra el deseo de donar que caracteriza al *homo donator*. En el dilema del detenido, en la teoría de los juegos se evidencia que los jugadores ganan menos, cuando buscan sólo su propio interés que si confiaran en el otro y cooperaran, esto evidencia una falla en el paradigma neoliberal fundado sobre el individualismo” (Halba, 2003: 79).

Descubrimos entonces, que el *homo donator*, la capacidad de ser solidario, es parte consustancial del ser humano que se evidencia en las acciones de solidaridad, que como el voluntariado develan otras dimensiones del ser humano. “En el haber del voluntariado está la lógica del don, que desactiva la lógica del beneficio y de la ganancia y trabaja por intereses generales; cree firmemente en la existencia de valores colectivos y de bienes comunes, que pueden suscitar un camino de encuentros y convergencias” (García Roca: 2001: 171).

Pero también se devela lo místico y misterioso del hombre. “El voluntariado recupera de este modo la tradición del *homo absconditus*, que expresa aquello que en nosotros todavía no ha visto la luz, aquello que todavía no hemos expresado, lo que está latente dentro de nosotros, lo que se resiste a la canalización” (García Roca, 1994: 121).

¿Qué entendemos por trabajo?

El análisis del concepto de trabajo puede ser desde un punto tan sencillo, como la definición que nos presenta el diccionario:

“Esfuerzo personal para la producción y comercialización de bienes y/o servicios con un fin económico, que origina un pago en dinero o cual-

quier otra forma de retribución. Es una parte o etapa de una obra de un proyecto para la formación de un bien de capital. Labor, deber, relación y responsabilidad que debe realizarse para el logro de un fin determinado y por el cual se percibe una remuneración. Acción de trabajar. Esfuerzo humano aplicado a la producción de la riqueza. Se usa como oposición de capital. Estudio, investigación”².

Pero, también puede llegar a introducirse en lo más complejo y profundo de las ciencias sociales como nos lo presenta Marx. Definitivamente el tema no es sencillo, “las aportaciones más interesantes para el análisis del concepto de trabajo provienen sin duda de lo que Perry Anderson (1973, 1976) o Martin Jay (1984) han denominado “marxismo occidental”, como tradición contrapuesta a las versiones más “ortodoxas” y doctrinarias del marxismo” (Noguera, 2002: 3)

Seguiremos la propuesta de Noguera de dos grandes visiones del trabajo, en su concepto amplio y en su concepto estricto. Nos centraremos en el concepto amplio.

“Denominaremos concepto amplio de trabajo al que considera que una actividad laboral puede tener recompensas intrínsecas a la misma, y que por tanto el trabajo no necesariamente consiste en una actividad pura y exclusivamente instrumental, sino que puede ser —al menos parcialmente— autotélica (tener en ella misma su propio fin). Por el contrario, un concepto reducido de trabajo sería aquél que sólo considera posibles recompensas extrínsecas a la actividad en cuestión (recompensas que pueden tomar formas muy distintas: dinero, supervivencia, reconocimiento social, salvación religiosa, etc.); según el concepto reducido, el trabajo es una actividad puramente instrumental, que no puede dar lugar a autorrealización personal alguna, y que supone necesariamente una coerción para la libertad y la autonomía del ser humano” (Noguera, 2002: 5)

“El concepto amplio es el que abarca las dimensiones de la acción que van más allá de la racionalidad instrumental, esto es, el que puede considerar el trabajo no sólo como producción instrumental de valores de uso, sino también, al mismo tiempo, como medio de solidaridad social y de

autorrealización personal; el concepto amplio tiende a incorporar así las tres dimensiones o racionalidades que pueden estar presentes en la acción humana: cognitivo-instrumental, práctico-moral y estético-expresiva. El concepto reducido, por el contrario, sólo podría considerar el trabajo bien como acción instrumental destinada a la producción de valor de uso, bien como deber social o disciplina coercitiva; en ambos casos, el concepto reducido supone que el trabajo no puede dar lugar a ningún potencial de autonomía ni de autorrealización individual” (Noguera, 2002: 6).

“Productivismo versus antiprodutivismo. Un concepto de trabajo se inscribe, por tanto, en una óptica productivista cuando se considera el trabajo y la producción, en sí mismos, como fines compulsivos de la existencia humana, o cuando se toma un modelo ‘laboral’ de acción como punto arquimédico de la existencia humana, o cuando se reduce el trabajo únicamente a la realización de actividades económicas valorables en términos mercantiles; y sería antiprodutivista cuando no realiza tales suposiciones” (Noguera, 2002: 7).

“El término trabajo se refiere a una actividad propia del hombre. También otros seres actúan dirigiendo sus energías coordinadamente y con una finalidad determinada. Sin embargo, el trabajo propiamente dicho, entendido como proceso entre la naturaleza y el hombre, es exclusivamente humano. En este proceso el hombre se enfrenta como un poder natural, en palabras de Karl Marx, con la materia de la naturaleza. La diferencia entre la araña que teje su tela y la del hombre es que este realiza en la materia su fin. Al final del proceso del trabajo humano surge un resultado que antes de comenzar este proceso ya existía la mente del hombre. Trabajo, en un sentido amplio es toda actividad humana que transforma la naturaleza a partir de cierta materia dada. La palabra deriva del latín *tripaliare*, que significa torturar; de ahí pasó a la idea de sufrir o esforzarse, y finalmente de laborar u obrar. El trabajo en sentido económico, es toda tarea desarrollada sobre una materia prima por el hombre, generalmente con ayuda de instrumentos, con la finalidad de producir bienes o servicios” (Marini, 2007)

Hurgando en la relación voluntariado-mundo laboral la Carta Europea para los Voluntarios asegura que,

2 <http://www.definicion.org/trabajo> , 22 oct 2007.

“tanto los voluntarios como los trabajadores retribuidos son indispensables., lo importante es que cada uno reconozca la contribución del otro... los voluntarios y los trabajadores profesionales deben ser capaces de contribuir desde su propia especificidad, posición y posibilidades, lo que incluye el respeto mutuo por los sistemas e intereses de trabajo de cada grupo”. Como toda relación de colaboración y complementariedad exige una buena dosis de conocimiento, aceptación, diálogo y respeto mutuo. Y de forma prioritaria que el voluntariado no sea considerado como un mero elemento pasivo, sino que se le lleve a participar progresivamente en las decisiones, planificaciones y evaluaciones de forma que se vean implicados en el conjunto de la acción social, aún cuando ello comporte no pocos márgenes de fricción con los profesionales (Gómez, 1989: 5)

“El nacimiento del movimiento obrero fue lo que hoy llamaríamos `voluntarios sociales... los sindicatos nacieron como organizaciones voluntarias sostenidas exclusivamente por la ética del sacrificio, la donación y la gratuidad’ ” (García Roca, 1994). También “lo fueron quienes construyeron los clubes barriales, fundaron las parroquias, los hospitales, los hogares de ancianos y niños, etc. Aunque el trabajo voluntario, es una actividad de larga data los intentos de cuantificación o medición de este fenómeno son incipientes” (Bettoni, 2002: 5).

“El voluntariado y su acción constituyen el origen del trabajo social actual. Hasta la aparición del trabajo social profesional la atención a las necesidades sociales fue realizada fundamentalmente por el personal benevolente y voluntario. La acción voluntaria constituye así la larga prehistoria de los cien años de historia profesionalizada de aquella función social que realizaba el voluntariado” (Gómez, 1989: 4)

Es evidente el escenario común que comparten el voluntariado y el mercado dentro de la sociedad, pero también las diferentes dimensiones desde las que se aborda este campo. Se conjugan el mercado y el mundo de lo humano; sin pretender llegar a dicotomías fundamentalistas y poco productivas, caricaturizo el tema en pro de lograr mayor claridad en la propuesta.

“La prestación del trabajo voluntario es definido como una transferencia o un suministro de servicios sin contrapartida directa en un tiempo que no es el consagrado a su profesión”(Bénédicté, 2003: 24), existen di-

ferencias evidentes que marcan los puntos de separación entre ellos, “mientras el mundo administrativo se rige a través de decisiones políticas, el voluntariado, por el contrario, se rige por la participación directa y la implicación personal de los socios” (García Roca, 1994: 44).

Si bien el voluntariado puede ser el contrapeso del mercado, si trabaja desde una economía social, incluso se podría plantear que el voluntariado es una de las principales herramientas de construcción de una propuesta de economía social. “La economía social agrupa ahora cuatro componentes: la reciprocidad, la cooperación, la asociación y la fundación” (Halba, 2003: 25). “Si en el sector estatal domina la coerción y en el económico el lucro, en el `tercer sector’ domina el `voluntarismo’ ” (Wuthnow: 8, en García Roca, 1994: 163). “Le corresponde al voluntariado, por el contrario, erosionar el proceso mercantilizador que vive la sociedad moderna y la creciente expansión de los modos burocráticos” (García Roca, 1994: 46) “El voluntariado es inseparable de cuatro pilares sobre los que reposa la economía social que son la libertad, la democracia, la no lucratividad y la independencia del Estado” (Halba, 2003: 25).

El voluntariado es un ejercicio de democracia y de capital social en tanto que es un espacio activo de participación ciudadana, “El voluntariado incorpora además el aspecto político de la ciudadanía, es decir, el derecho de las personas a participar en los asuntos que le afectan. No cualquier ciudadanía, sino una ciudadanía social, que extiende a la esfera social y económica” (García Roca, 1994: 61).

El voluntariado se constituye así como una forma privilegiada de participación social en la vida de la comunidad, y no sólo cuenta con su propia participación, sino que estimula y potencia una participación más amplia por parte de los sectores y grupos en quien repercute su acción voluntaria. El informe gubernamental británico en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente en 1981 se afirmaba que “el voluntariado es cada vez más la actividad de una pequeña minoría practicada en favor de la mayoría, en la actualidad se ha convertido para la mayoría en el medio natural para participar en la vida de la comunidad, sea mediante la adhesión a asociaciones especializadas, mediante la actividad directa o de otras múltiples formas ” (Gómez, 1989: 6).

De esta forma vemos que el voluntariado va confirmando su enraizamiento en la sociedad; no se trata de un movimiento marginal o espontáneo temporal, aunque sí se ha dado que “la crisis económica empuja al voluntariado a ocupar espacios inapropiados, de los que será desalojado tan pronto como desaparezcan las dificultades” (García Roca, 1994: 39); sin embargo, estos son episodios que le invitan al voluntariado a construir una identidad más clara en relación al mundo laboral y al mundo del desarrollo social.

También en medio de una sociedad moderna con una predominante tendencia mercantilista y un escenario globalizado se dan episodios en que el mercado trata de absorber al voluntariado, “la acción voluntaria se ha visto igualmente cuestionada por el empeño en “laborizar” toda actividad humana” (García Roca, 1994: 14).

El voluntariado y el trabajo en el Ecuador y un primer contraste externo

Partiendo de la pregunta de si el voluntariado en el Ecuador puede o no considerarse un trabajo, tenemos que en el Ecuador un país con más de 13'000.000 de habitantes con 38.3 por ciento de pobreza y un 12.9 por ciento de pobreza extrema (PNUD, II Informe ODM, 2007); un país con un potencial humano, turístico, natural y cultural deslumbrante; con el 7,8 por ciento de desempleo y con 61,5 por ciento de subempleo³, es decir que 1 de cada 2 personas que tienen trabajo, se encuentran trabajando más de cuarenta horas o tiene dos o más empleos; un país con un PIB no deflactado de 41.401'844.000 en el 2006, pero con un índice de Gini de 0,53 es decir entre los 10 más inequitativos de América Latina (PNUD, II Informe ODM, 2007).

En este escenario de gran riqueza pero con pésima distribución que genera a su vez gran pobreza, el voluntariado en el Ecuador ha dejado de

3 Datos de diciembre 2006; Fuente: Ecuador, Estimaciones y Proyecciones de Población 1950-2025, Serie 01, No. 205; Proyecciones de población por provincias, cantones, áreas, sexo y grupos de edad, 2001-2010 Serie 01 No. 206, CEPAL-INEC.

ser un movimiento marginal. Según datos recientes en el Ecuador, por lo menos 100.000 (Benítez, 2007) personas realizan voluntariado anualmente, aportando alrededor de 22'500.000 horas de trabajo principalmente a proyectos sociales de asistencia y desarrollo, produciendo un aporte invaluable en lo específico del voluntariado: apoyo humano, cercanía, horizontalidad, democracia, participación, construcción de capital social, aplicación de valores humanos, vivencia de la solidaridad, integración social, etc., pero “la valorización del voluntariado es importante para subrayar su importancia económica, ella permite en particular apreciar un efecto cuantificable de la actividad voluntaria: la producción de bienes y servicios” (Halba, 2003: 25), por esto, desde el punto de vista económico y realizando una valoración media de esas 22'500.000 horas anuales de trabajo, se puede estimar que el movimiento de voluntariado en el Ecuador produce alrededor de \$200'000.000,00 anuales⁴. Este aporte generado por el voluntariado es entonces, el 0.46 por ciento del PIB no deflactado del 2006 del Ecuador. Este valor es superior al aporte generado por ejemplo, por la fabricación de maquinaria y equipos que es de \$149'351.000,00 o, que el de hogares privados con servicios domésticos que es de \$59'818.000,00 o que el de cultivo de cereales que es de \$164'259.000,00, también lo podemos referir al valor producido por hoteles y restaurantes en relación a casi un tercio de esta producción (Ver Cuadro 1).

“El trabajo voluntario existe dentro de los tres tipos de producción no mercantil: doméstico, comunitario y asociativo” (Halba, 2003: 24) Es importante también aclarar que “se puede cuantificar de dos maneras diferentes el valor del servicio de voluntariado. La primera consiste en contar el total de horas asignadas a voluntariado y relacionarlas con un asalariado, haciendo equivalente económicamente al trabajo de un asalariado. La segunda es evaluar los servicios, al costo medio del mercado, es decir los resultados del trabajo voluntariado” (Halba, 2003: 24).

En este caso, el beneficio producido por el voluntariado se refiere únicamente a un ejercicio de valorizar el trabajo de los voluntarios, en rela-

4 Estimaciones parciales valoradas según el sistema convencional, calculando el cambio de bienes de los beneficiarios, es decir no es dinero emitido

ción a los beneficiarios considerando lo que significaría contratar a una persona con el mismo perfil para que realice un trabajo de similares características; no está incluido en este cálculo el valor agregado del voluntariado, que desde mi punto de vista es el principal, y que se refiere a la construcción de capital social, generación de esperanzas, autoestima, concienciación de derechos, etc. en las comunidades en las que intervienen, y tampoco está contemplado el enorme valor que produce en cada uno de los voluntarios como es la construcción de ciudadanos conscientes, responsables y comprometidos socialmente con nuevos valores y criterios de elección, etc. Definitivamente, el aporte y construcción del voluntariado no es un tema marginal e insignificante sino un componente respetable en procesos de transformación social que históricamente ha sido invisibilizado.

En el Ecuador, en el 2006 se ha invertido en el voluntariado (selección de participantes, capacitaciones previas, acompañamientos durante la experiencia, etc.), alrededor de \$22'000.000,00 y se ha obtenido como beneficio económico en los sectores más necesitados alrededor de \$200'000.000,00, es decir existe un "porcentaje de reinversión de recursos económicos de casi 9 veces. "El hecho de no recibir una remuneración no lo aísla del área económica, es decir su trabajo no se traduce en un flujo financiero pero sí en una incidencia económica; el servicio voluntario tiene un peso cuantitativo y cualitativo en la sociedad moderna" (Halba, 2003: 24) Esto nos devela, que en su dimensión menos importante, la exclusivamente económica-financiera, el voluntariado ecuatoriano es un componente eficiente y eficaz en la construcción de procesos de desarrollo. Esta propuesta nos invita a pensar la tesis ya presentada que "tres tipos de economía cohabitan: economía privada, pública y la no monetaria o no mercantil" (Halba, 2003: 24).

Estoy realizando un cálculo del beneficio del voluntariado pero este cálculo sólo tiene sentido si se analiza un tipo específico de voluntariado que va más allá de la caridad y la mera filantropía, sino un voluntariado de desarrollo o "de liberación" (Narváez, 2005). Es decir, un voluntariado con un nivel de profesionalización, organización e impacto mucho más profundo en la relación con el beneficiario. Se podría decir de este tipo de voluntariado que sigue siendo igual de fructífero y constructivo

que sus antecesores históricos, pero que es mucho más productivo y generador de beneficios y transformación en las realidades sociales en las que interviene. Con esto estoy también especificando que el "trabajo voluntario" puede ser un voluntariado que por sus características pueda acercarse más al trabajo en sus particularidades productivas y profesionales, manteniendo su criterio sustancial de gratuidad y por lo tanto de no remuneración.

El voluntariado en América Latina y en el Ecuador crece aunque el tiempo libre que deja la necesidad del trabajo forzado y del estudio a presión, es casi nulo. Más de una son las experiencias locales que a pesar del 61,5 por ciento de subempleo, empleados de varias empresas luego de largas jornadas de trabajo de más de cincuenta horas semanales se dan tiempo para una vez al mes hacer voluntariado⁵. En Europa hay tiempo liberado que se aprovecha para el voluntariado, aquí en el Ecuador el deseo de ayudar y la solidaridad es más grande que las limitaciones de tiempo.

Desde la misma interrogante de si el voluntariado es o no un trabajo, tenemos seguro que "los voluntarios pueden recibir una indemnización de subsistencia pero no una remuneración que promueva el lucro" (Halba, 2003: 12). El componente de gratuidad y universalidad que caracteriza al voluntariado es un punto que evidentemente lo diferencia del trabajo bajo la concepción angosta, y que desde mi punto de vista es importante defender. Varias han sido las experiencias donde usando, pero sobre todo abusando del voluntariado empresas y personas se han aprovechado para la explotación de personas pagándoles menos de lo justo.

En este sentido, la mayoría de consideraciones de voluntariado, a nivel internacional hacen hincapié que el voluntariado no puede en ningún concepto reemplazar a un trabajador formal; yo iría incluso más allá proponiendo que el voluntario no podría ni debería realizar actividades que pertenezcan al nivel de un trabajador: dirigir programas o proyectos, responsabilizarse por procesos de mediano y largo aliento, etc. El voluntariado desde mi punto de vista es fundamental para potenciar y dar sentido a los procesos sociales que se emprenden en el Ecuador, pero en ningún momento puede prestarse para una visión de "mano de obra barata".

5 Por ejemplo el Programa de Voluntariado Corporativo de GM OBB Ecuador.

Por eso es fundamental que exista un marco teórico en el Ecuador que defina el voluntariado y lo regule apropiadamente. “A pesar que el voluntariado trae significativos beneficios individuales y comunitarios y además enriquece el tejido social y el sentimiento de confianza mutua y cohesión... es muy inusual que sea contemplada como un recurso estratégico que puede ser promovido desde las políticas públicas” (ONU-UNV, 2000: 4), en el Ecuador esto ha sido evidente.

En el Ecuador, varios episodios se han dado de abusos en este sentido, principalmente con una figura intermedia entre el voluntario y el trabajador que es el pasante. Figura que se ha prestado para el abuso en más de una ocasión. Mientras que para el voluntario una de sus principales motivaciones es la de servir y construir, desde la responsabilidad social, una realidad más justa para todos, el pasante tiene como principal motivación el adquirir destrezas y experiencia para una labor productiva. De igual manera, el voluntario no espera ni debe recibir una compensación económica por la labor que realiza, mientras que el pasante sí debería recibirla al ser un componente productivo en medio de una tarea constructiva y en la mayoría de casos generadora de lucro.

Otro lado de la misma moneda que se ha prestado para abusos es que “principalmente entre los más jóvenes, la búsqueda de una primera experiencia laboral, y de una posible inserción laboral. En situaciones de desempleo grave como viven actualmente los países de la región, el trabajo voluntario se vislumbra como una puerta de entrada y un mecanismo atractivo de búsqueda de potenciales puestos de trabajo remunerado” (Bettoni, 2002: 10), así el ingreso de personas a manera de “voluntarios” a instituciones con el principal objetivo de llegar a conseguir un puesto de trabajo definitivo en esa institución, se convierte en una figura muy cercana a la de un pasante. Si bien, el voluntariado definitivamente es una experiencia donde se adquieren competencias y experiencias profesionales y de especialidad en una tarea, de ninguna manera podrá prestarse de manera deliberada y premeditada como una estrategia para obtener un empleo remunerado, las motivaciones iniciales son evidentemente muy diferentes como para confundir las dos situaciones en un escenario normal.

Desde estos casos entre los varios existentes, evidenciamos que el voluntariado está muy cercano al trabajo productivo y que mal entendido y

no regulado puede prestarse también para abusos y malas prácticas, tanto desde las instituciones que se aprovechan de los voluntarios para obtener “mano de obra barata”, como desde los “voluntarios” que se aprovechan de esta figura para hacerse de un empleo.

Haciendo un mínimo contraste y echando un vistazo al escenario internacional cercano, “de 1.517 organizaciones de voluntariado latinoamericanas se recogió la información de 1.153.162 voluntarios. Los voluntarios trabajan principalmente para “las comunidades” y trabajan principalmente en “asistencia” un 32 por ciento y en educación un 17 por ciento” (BID, 2004: 6-9) Por ejemplo en Chile, “cada trabajador voluntario destinó, en promedio, un cuarto de jornada al sector sin fines de lucro. Esto se traduce en 143 mil trabajos de tiempo completo adicionales, equivalentes al 2,3 por ciento de la población económicamente activa, lo que es un significativo aporte al desarrollo y permanencia de la sociedad civil chilena” (Ojeda, 2006: 29).

Siguiendo los datos que nos presenta la OIT y en lo concerniente a la participación de la población en estas organizaciones, una investigación realizada por el Instituto Gallup indica que el 32% de los entrevistados a nivel nacional y mayores de 17 años, afirmó haber realizado algún tipo de trabajo voluntario durante el año 2001, lo que significa una cantidad total de 7.5 millones de personas adultas. “Principalmente durante la década de 1990, el porcentaje de voluntarios sobre el total de la población experimentó un importante aumento en el país, aunque aún se halla a distancia de los países desarrollados (Gallup Institute, 1997 y 2002). Una encuesta similar de Gallup había arrojado en 2000 un 26 por ciento de adultos voluntarios; en 1997, el porcentaje fue del 20 por ciento. Esto significa que en un lustro el voluntariado se incrementó un 60 por ciento, mientras que entre 2000 y 2001 el aumento fue de 23 por ciento” (OIT, 2003: 181).

Conclusiones preliminares

Complementariedad para un mundo que no es solo mercado ni solo co-razón: trabajo-humano. El voluntariado en el Ecuador es un movimiento

fuerte y sobre todo creciente, que está en una etapa de transformación dejando de lado los rezagos de la caridad y el asistencialismo y dando paso a la promoción de procesos de desarrollo serios y de impacto. “La acción voluntaria no soluciona los problemas, pero sí es capaz de movilizar y potenciar las capacidades humanas que permiten activar su dignidad y liberarse de los grilletes de la pobreza, proporcionando al mismo tiempo una contribución decisiva al desarrollo global.” (García Roca, 1994: 85).

El voluntariado se lo puede mirar como un trabajo, tomando en cuenta lo que se entienda por trabajo, en el sentido amplio del concepto y en relación a su capacidad fructífera más allá de su capacidad productivista; sin embargo escapa a los modelos de mercado, más bien cuestionando un sistema capitalista basado en el *homo economicus* proponiendo un modelo de hombre integral y profundamente humano. “La fuerza del voluntario sigue estando en el superávit de humanidad, personal y comunitario, y en la plusvalía del factor humano” (García Roca, 1994: 47). Sin embargo en medio de esta cercanía con el trabajo, una “debilidad del voluntariado: el quedar colonizado por el mercado” (García Roca, 1994: 44), es decir caer en la competencia por los voluntarios, priorizar los indicadores más que corazones y voluntades, etc.

El voluntariado actual está muy cerca del trabajo; sobre todo si se lo quiere diferenciar de un voluntariado clásico de caridad o filantrópico. El voluntariado moderno está cerca del trabajo porque incluso económicamente tiene un impacto importante, “el voluntariado es un importante componente de un exitoso desarrollo social. Él puede expandir recursos, resolver problemas complejos y mejorar la calidad de vida de todos” (ONU-UNV, 2000: 14), un potencial productivo importante; pero más importante que eso es el potencial transformador, constructor del voluntariado; en este sentido el voluntariado sobrepasa totalmente un trabajo productivista desde la dimensión rigurosa de trabajo.

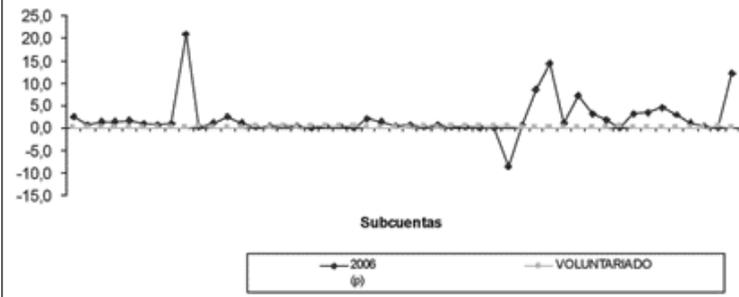
“Ser voluntario equivale a ser agente de cambio y de transformación. El compromiso ético con la transformación social superó la visión del voluntario como un fontanero de lo social, su reducción a una aventura individual y su identificación con lo meramente asistencial” (García Roca, 1994: 53). El voluntariado en el Ecuador tiene una tendencia evidente hacia esta nueva visión de voluntariado lejana de la sola caridad. “El vo-

luntariado sólo tiene sentido cuando no pierde de vista el horizonte de la emancipación. Es necesario darle ternura a un enfermo terminal, pero ello sólo merece la pena si es un paso más en la remoción de las causas de la marginalidad y del sufrimiento innecesario” (García Roca, 1994: 265).

“La acción voluntaria es una expresión de capital social” (ONU-UNV, 2000: 6) y por ende no sólo tiene beneficios individuales sobre los receptores del trabajo de los voluntarios o sobre los mismos voluntarios que se autoconstruyen o se dejan construir por la experiencia de voluntariado, sino también tiene un beneficio para la sociedad en su conjunto; evidentemente una sociedad con mayor voluntariado es una sociedad con mayor capital social y mayor conciencia de un desarrollo equitativo y sostenible. “Promover y llevar el voluntariado es *cost-effective* muy eficiente en costos pero no *cost-free*, gratis” (García Roca, 1994: 12). Invertir en voluntariado es una inversión profundamente rentable pero más allá de eso profundamente fructífera, ya que no sólo genera mejora en la calidad de vida de los beneficiarios, de los voluntarios y de la sociedad, sino también es evidentemente rendidora.

El voluntariado en el Ecuador de ninguna manera puede prestarse para ingresar en la lógica de mercado y ser usado como estrategia de abuso laboral; es fundamental que el movimiento de voluntariado defienda su identidad basada en la solidaridad y la responsabilidad social, a la par que mantiene una distancia prudente con el “mundo” sobre el cual interactúa en relación al sistema económico sobre el que trabaja. También es fundamental que evidenciando el enorme potencial que tiene en sus manos para transformar las realidades, sobre todo las de mayor pobreza sea capaz de incorporar su labor en los planes de desarrollo nacional y local; el voluntariado puede y sobre todo debe incluirse en estos planes como aporte sustancial no sólo para generar productividad social sino transformación humana y social.

Cuadro 1
Valoración del Voluntariado con respecto a subcuentas en el PIB



Bibliografía

- Banco Central del Ecuador (2006). Informes Mensuales. Ecuador.
- Benítez, Julio César (2007). “El voluntariado en el Ecuador y su incorporación en las políticas públicas”; investigación en proceso; Tesis Masterado FLACSO, Mesa de Voluntariado Ecuador, Fundación Servicio Ignaciano de Voluntariado, Secretaría de Pueblos; Quito.
- Bettoni, Analia; Cruz Anabel (2002). “Voluntariado en América del Sur: perfiles, impactos y desafíos”. V Conferencia Internacional de la Sociedad Internacional de Investigación del Tercer Sector (ISTR). Sudáfrica.
- BID (2004). “Primer Directorio de Organizaciones de Voluntariado de América Latina y el Caribe”. Iniciativa Interamericana de Capital Social, Ética y Desarrollo del BID Programa de Desarrollo y Alcance Juvenil del BID; 1era Edición, Octubre.
- García Roca, Joaquín (1994). *Solidaridad y voluntariado*. Santander: Sal Terrae.
- García Roca (2001). *En tránsito hacia los últimos, crítica política del voluntariado*. Santander: Editorial Sal Terrae.

- Gómez, Pilar; Mielgo, Elena (1989). “Voluntariado y trabajo social”. Escuela de Trabajo Social número. 2. Madrid: Ed. Universidad Complutense. epaper
- Halba, Bénédicte (2003). *Bénévolat et Volontariat*. Francia: Edición Documentation Française. 1era Edición. 143 p.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2006). Informes Anuales. Ecuador.
- Irrázaval Ignacio (2006). *Estudio comparativo del sector sin fines de lucro: Chile*. 1era Edición. PRINTER S.A.; Santiago de Chile.
- Marini, Ruy Mauro (2007). “El concepto del trabajo productivo: nota metodológica” http://www.marini-escritos.unam.mx/023_trabajo-productivo_es.htm#1; 22 octubre.
- Narváez, Fabiola (2005). “El voluntariado como una herramienta ante la globalización neoliberal”. Tesis de Sociología. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
- Noguera José Antonio (2002). El concepto de trabajo y la teoría social crítica”. Paper. Barcelona.
- Ojeda, José Miguel (2006). *Estudio comparativo del sector sin fines de lucro: Chile*. Ed. Johns Hopkins/ PNUD/Focus, Santiago de Chile.
- ONU (2000). *Below The Waterline of Public Visibility: Roundtable on Volunteerism and Social Development*. Edición UNV. Netherlands.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT); Ministerio de Economía y Producción Argentina; “Protección Social en Argentina: Financiamiento, Cobertura y Desempeño”; Santiago de Chile. 2005
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo –PNUD– (2007). Segundo Informe de ODM Ecuador. Ecuador. <http://www.iniciativasocial.net/voluntariado.htm> ; 24 de oct 2007 <http://www.definicion.org/trabajo> , 22 oct 2007

El empoderamiento entre la participación en el desarrollo y la economía social

Unai Villalba Egiluz*

Resumen

La intención principal del texto consiste en aportar algunas lecciones, surgidas de la conceptualización de una participación emancipadora en el desarrollo, que pudieran ser útiles para dirigir los esfuerzos de la economía social y solidaria hacia una profunda transformación social. Para ello, los dos primeros apartados se dedican a exponer pautas y condiciones para evaluar el alcance de unos estilos de participación social que posibiliten procesos de empoderamiento de los actores involucrados, en vez de la simple integración de los mismos en un sistema excluyente. El tercer epígrafe trata de plasmar algunas de esas pautas y condiciones en sugerencias sobre cuestiones clave para la economía social y su fundamentación en el trabajo. Para finalizar, se esbozan algunos puntos críticos en la cooperación al desarrollo en el Ecuador según el enfoque anteriormente presentado.

Palabras clave: empoderamiento, participación, cooperación al desarrollo, trabajo, economía social.

* Profesor en el Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad del País Vasco.

La participación en el desarrollo

La participación en el desarrollo es un concepto de moda en varios ámbitos de la economía y de los discursos sobre el desarrollo. Al igual que el capital social, la gobernanza o la descentralización, es una de esas ideas bien sonantes que fácilmente generan grandes expectativas entre los actores del desarrollo. Ahora bien, los múltiples elogios en torno al fenómeno de la participación (mejora del resultado decisional, facilitación de la implementación y de la sostenibilidad de proyectos y políticas, mayor legitimidad, reconocimiento de derechos y cuestiones de justicia...), no emanan de un amplio consenso sobre el significado y objetivos de la misma, sino de la ausencia de una definición unívoca de este término que posibilita que muy diferentes actores invoquen sus virtudes, mientras en el trasfondo tienen en mente distintos usos y aplicaciones de la participación.

No es intención de este breve texto hacer un repaso de la amplia variedad de definiciones de la participación que podemos encontrar en la jerga del desarrollo, ni discutir la pertinencia de una u otra, pero reconociendo el uso y abuso de esta palabra, presentamos a continuación una definición que puede ser útil para avanzar en la discusión: “proceso por el que las comunidades o diferentes sectores sociales, sobre todo marginados o excluidos, con intereses legítimos en un proyecto, programa o política de desarrollo, influyen en ellos y son implicados en la toma de decisiones y en la gestión de los recursos, siendo así actores de su propio desarrollo” (Pérez de Armiño, 2000).

Sólo proponemos esta definición como herramienta de trabajo, y es que no pretendemos buscar una definición final y exclusiva ya que cada teoría del desarrollo y sus enfoques y estrategias asociadas han trabajado con diversas definiciones y aplicaciones. Fácilmente identificables serían las trayectorias ligadas a la investigación-acción-participativa, el diagnóstico rural participativo, el análisis participativo de la pobreza, y otras tantas. Para cerrar esta cuestión de las definiciones, incluimos esta cita del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, en su informe de 1993: “que la gente intervenga estrechamente en los procesos económicos, sociales, culturales y políticos que afectan a sus vidas... pueden ejercer un control completo y directo sobre estos procesos, o parcial e indi-

recto... Lo importante es disponer de un acceso constante a la adopción de decisiones y al poder”.

A partir de los años 1990, tal ha sido el auge de la preocupación por la participación en el desarrollo desde diferentes disciplinas e instituciones, que hay quien ha llegado a clasificarla como la “nueva ortodoxia” (Cooke y Kothari, 2001). Calificación que puede ser comprensible cuando instituciones como el Banco Mundial hace 20 años no consideraban tal variable en la época del ajuste, y hoy en día la han convertido en la “nueva condicionalidad” para cierto tipo de programas. Junto a este proceso de generalización e institucionalización de la participación, también hay quien dice que la participación ha sido domesticada y apartada de su vocación por una transformación radical de la sociedad, de tal forma que hoy en día hablamos de resolución de conflictos, participación y pobreza, en vez de problematización, compromiso crítico y clase, tal y como se hacía en tiempos anteriores.

Aún partiendo de una multiplicidad de concepciones y definiciones de la participación en el desarrollo, es curiosamente significativo que desde diferentes enfoques teóricos y bagajes prácticos, se coincida en señalar varias de sus ventajas. Es la mencionada ausencia de una definición unívoca la que implica que toda una variedad de prácticas puedan ser llevadas a cabo y legitimadas bajo la misma etiqueta (Cornwall, Gaventa, 2001). Y esta misma ausencia nos permite identificar una importantísima característica de la participación: que ésta necesita de un referente para darle sentido, puesto que la concepción de la participación tiene que ver fundamentalmente con el concepto que se tenga de desarrollo, así que la definición positiva de participación implica una referencia normativa en última instancia (Dubois, 2000).

El corolario obvio es que la participación es ideológicamente manejable, puesto que el sentido y orientación de la misma depende del referente normativo último que persigamos para el desarrollo, de aquí concluimos que una característica de la participación es la ambigüedad de su uso (Parfitt, 2004). Una ambigüedad que definimos como la posibilidad de que la participación de las personas y colectivos en una actividad de desarrollo pueda servir, tanto para la inserción de éstos en un sistema que en esencia permanezca inalterado (el mismo que previamente les había ex-

cluido), como para el cambio social y el empoderamiento de esos mismos sujetos.

Sin ánimo de profundizar ahora más en estas cuestiones, tan sólo vamos a enumerar algunas de las críticas que conlleva esta ambigüedad, ya que sirven para identificar algunas pautas y condiciones para evaluar el carácter transformador y de empoderamiento de la participación que presentaremos en el próximo apartado. Así pues, según Cleaver (1999) y Hickey y Mohan (2005) las principales críticas son las siguientes: tratar la participación simplemente como un método técnico de proyectos en vez de cómo una metodología política; evitar las consideraciones sobre el poder por ser éstas divisivas; considerar la participación intrínseca e invariablemente buena más allá de sus costes y efectos; excesivo hincapié en lo parcial, local y enfoques de abajo a arriba; recelo del estado y lo público al enfatizar la reforma personal en vez de la lucha política.

Claves para avanzar desde la participación al empoderamiento¹

La cuestión fundamental no reside en medir cuán participativa es una estrategia, sino en analizar qué condiciones han de cumplir los procesos de participación popular para impulsar un mayor empoderamiento, desarrollo y bienestar. La clave por tanto no está solamente en ver cuántas posibilidades existen de influenciar y controlar la toma de decisiones en mayor o menor medida, sino en buscar las vías por las que la mayoría de la población obtiene los medios para definir los términos y la naturaleza misma de su participación (Kaufman y Dilla, 1997).

A continuación presentamos una serie de claves para evaluar el alcance de la participación en ese sentido. Primero presentamos las concernientes a un meta-nivel, que sirva para ubicar el referente normativo del desarrollo y para definir la esencia misma del empoderamiento. Después vienen las condiciones de un meso-nivel referente a las estructuras y diseño institucional amplio del contexto participativo y a las interacciones entre

¹ Este apartado es un resumen de dos comunicaciones presentadas por el autor en el Congreso celebrado en Bilbao bajo el título “El desafío del desarrollo humano. Propuestas locales para otra globalización”.

los espacios para la participación. Finalmente podemos hablar de un micro-nivel relativo a las características específicas y los elementos procesales de la participación.

Medio y/o fin

Una de las distinciones más habituales al tratar de evaluar el alcance de la participación es aquella que se establece entre si se considera a ésta simplemente un medio del desarrollo, o si se la considera un medio y un fin, esto es, si su valor es simplemente el de una herramienta, más o menos efectiva, o si tiene un valor intrínseco y consustancial a los fines últimos perseguidos. En el primer caso, la participación es vista como una técnica adecuada para obtener una mayor eficacia de los proyectos, mientras que en el segundo caso, la participación supone un proceso que aumenta la capacidad de las personas para mejorar sus propias vidas y facilita el cambio social a favor de los marginados (Cleaver, 1999).

En la siguiente tabla se consideran cuatro niveles de participación según sean los intereses en la misma, ligados a la consideración de medios y/o fines tal y como demuestran el segundo y cuarto nivel. En la tercera columna se presentan los intereses de los sectores poderosos de “arriba” hacia los sectores populares de “abajo” al fomentar la participación; en la cuarta columna los intereses por participar en el sentido inverso; en la quinta cómo son vistos los sujetos participantes, y; en la segunda, cuál es la función de ese tipo de participación.

Forma	Función	Intereses de arriba a abajo	Intereses de abajo a arriba	Participantes vistos como
Nominal Funcional	Exhibir Mostrar	Legitimación	Inclusión	Objetos
Instrumental	Medio	Eficiencia	Reducción costos	Medios
Representativa	Representación Voz	Sostenibilidad Información	Influencia Rendición Cuentas	Actores
Transformadora	Medio y Fin	Empoderamiento	Empoderamendua	Agentes

Fuente: Elaboración propia a partir de White (1996) y Cornwall y Gaventa (2001).

Poder y empoderamiento

El punto de partida para comprender el empoderamiento ha de ser el análisis de la naturaleza del poder. Éste es un concepto complejo, de múltiples capas, que puede ser una capacidad, un fenómeno relacional y/o estructural, y además no existe una opinión única sobre cómo es creado y sobre si su naturaleza es conflictiva o consensual. Aunque lo que está claro es que es imprescindible desvelar las formas en que opera el poder si queremos impulsar un proceso participativo que pretenda ser transformador, puesto que las relaciones de poder se auto-reproducen a pesar de lo participativo o democrático que el planteamiento de ese proceso parezca. Presentamos a continuación muy brevemente tres corrientes teóricas sobre estos aspectos.

Primero, los teóricos conflictuales observan el poder como un bien escaso y finito en un sistema cerrado de suma cero, por lo que el poder del que dispone un individuo o grupo no lo puede disfrutar otro al mismo tiempo, y por tanto, lo que gana un actor es a costa de que otro lo pierda.

Segundo, los teóricos consensuales son aquellos que conciben que el poder puede crecer infinitamente si se trabaja sobre ello, siendo algo parecido a una forma de capacidad o habilidad. Desde esta visión el poder no tiene por qué ser un juego de suma cero puesto que no existe una dotación limitada de poder, esto es, el crecimiento o mejora de una persona no tiene por qué afectar negativamente a otra, sino que el poder puede ser creado y legitimado por la sociedad.

En tercer lugar, podemos hablar de aquellos teóricos intermedios, para los que el poder puede ser tanto conflictivo como consensual. Una opción es considerar un modelo descentrado de poder, en el que éste no es una sustancia, objetivable o acumulable, poseída o ejercitada por ninguna persona o institución, sino que siempre es descrito de manera relacional y tan sólo existe cuando es ejercitado.

En cuanto al empoderamiento, si consideramos el poder en una sociedad como una suma variable y que éste reside en los miembros de la sociedad en su conjunto, y por tanto que puede incrementarse si la sociedad como tal persigue objetivos colectivos, entonces, el empoderamiento de cualquier sector social puede conseguirse dentro del orden social exis-

tente sin significar efectos negativos para nadie. Sin embargo, si el poder es definido en términos de suma cero, el empoderamiento se vuelve conflictivo, puesto que aumentar el poder de un grupo implica por definición reducir el de otros (Mayo y Graig, 1995).

En sintonía con esa distinción, una versión neoliberal del empoderamiento trataría sobre la capacidad para ser más autosuficientes y depender menos de la provisión estatal de servicios, con el consabido fomento de las privatizaciones. Mientras que una noción más radical de empoderamiento se centraría en la movilización de la sociedad de abajo a arriba como un desafío a los intereses hegemónicos dentro del Estado y el mercado (Mohan y Stokke, 2000). Además desde una perspectiva marxista del poder se realiza que el poder político en una sociedad capitalista no puede ser separado del poder económico, por lo que el empoderamiento de las capas sociales marginadas tiene inherentemente limitadas sus posibilidades bajo el capitalismo.

A pesar de las importantes distinciones expuestas, cabe proponer una especie de teoría ecléctica y de este modo identificar cuatro tipos de poder y una visión del empoderamiento. Nos referimos a la clásica distinción de la teoría feminista entre “poder sobre”, “poder para”, “poder con” y “poder propio o interior”; de tal forma que el “poder sobre” suele ser conflictual, mientras que el “poder para” consensual, y los otros dos consensuales o intermedios y relacionales. En conclusión, podríamos definir el empoderamiento como el proceso por el que se adquieren estos cuatro tipos de poderes, y por tanto, puede ser conflictivo y consensual a la vez.

Espacios

Si admitimos la ambigüedad ideológica de la participación, resulta entonces habitual distinguir entre espacios para la participación calificados como “creados, guiados o tutelados” y otros espacios denominados “espontáneos, autónomos o populares”. Unos que han sido creados para la participación de terceras personas, y otros que surgen más orgánicamente y son constituidos por los propios participantes (Cornwall, 2002).

Aunque es importante matizar que las fronteras entre ambos tipos de espacios son mudables y borrosas. Es más, los mismos actores pueden estar presentes en varios espacios a la vez, y combinar estrategias diversas en momentos diferentes. Y aún así, sigue siendo pertinente esta distinción porque no podemos olvidar que quien abre, crea y ocupa un espacio puede ser quien determine las reglas del juego en el mismo.

Autogestión

Las consideraciones sobre los espacios autónomos y las diversas formas del poder nos llevan a plantearnos la necesidad de un cierto grado de autogestión del proceso para que la participación conduzca al empoderamiento. En esta ocasión, tan sólo vamos a plantear la paradoja que se produciría, cuando agencias externas de cooperación pretenden intervenir de manera que engendren “poder para” en aquellos sectores y sujetos que están subordinados al “poder sobre” de las mismas.

Sujetos

Resumiendo lo relativo a este apartado, la idea fundamental es la inclusividad, y es que se ha de pretender que participe la mayor cantidad de agentes implicados posible. Ahora bien, también hay que considerar las cuestiones de representatividad y delegación, puesto que bajo ciertas condiciones pueden ser vías tan legítimas y eficientes de participar como la presencia directa. Por otro lado, la participación debe ser real, y en igualdad de condiciones, por lo que quizá deba darse una capacitación previa o adecuar ciertos tiempos y espacios para que sea posible la inclusión de la mayoría de sectores.

Tiempo y contenidos

Es obvio que si perseguimos una participación significativa, el contenido sobre el que se decide a través de la misma ha de ser de cierta relevancia

social. De poco serviría un proceso participativo perfectamente diseñado, abierto, justo e inclusivo, si las decisiones y acciones que de él se deriven son de escasa importancia.

En el mismo sentido, los tiempos de la participación pueden ayudar a aportar relevancia al contenido del proceso, puesto que cuanto antes se produzca ésta, mayor capacidad habrá de incidir sobre los temas de agenda a abordar en el mismo. Además, la participación ha de producirse no sólo en un momento sino a lo largo de todo un proceso, en sus fases de identificación, formulación, ejecución y evaluación, y ha de ser un proceso iterativo de aprendizaje.

Formas decisorias

En este campo, la primera pregunta clave sería en qué nivel está compartido entre los diferentes actores el control sobre la toma de decisiones, esto es, determinar si estamos hablando de una actividad de información, consulta, decisión o gestión. La segunda cuestión fundamental hace referencia al proceso decisorio, ¿cómo se toman las decisiones? Y aquí entra todo el debate sobre los procesos deliberativos, la conformación de intereses, los diferenciales de información y poder, las mayorías, los consensos, la negociación y la pluralidad. El método nunca va a ser perfecto, pero al menos han de hacerse públicas sus ventajas e inconvenientes, y éste ha de ser transparente y revisable.

Eficiencia

Las reflexiones arriba mencionadas apuntan a un modelo de participación fuerte, y sin embargo es importante plantearse la adecuación de la misma como herramienta generalizable. Una sociedad compleja tiene una variedad de necesidades materiales básicas que quizá no sean cumplidas de la forma más eficiente a través de una participación totalmente inclusiva. Así que no tendría sentido pensar en términos de conseguir la máxima participación, puesto que ésta, además de beneficios entraña también im-

portantes costes, por lo que según Brett (2003) la participación debería situarse dentro de un enfoque más amplio que vea la rendición de cuentas como la variable crítica para el empoderamiento social.

La participación y la economía social

Economía social, participación y trabajo

En este apartado pretendemos esbozar en qué medida algunas de las cuestiones sobre la participación consideradas hasta ahora pueden afectar a la teoría y práctica de la economía social y solidaria. Pero para ello, una vez más nos encontramos con el problema inicial de carecer de una definición unívoca de lo que es esta economía social y solidaria.

A modo introductorio podríamos decir que la economía social plantea un campo de la realidad diferente al de la economía dominante, la pública y la privada capitalista; y que como disciplina científica, su objeto de estudio también difiere del que es hegemónico en la ciencia económica; y en cuanto enfoque metodológico, se erige como alternativa a la economía política derivada en economía positiva (Chaves, 1999). En cualquier caso, la economía social está impregnada de un cariz más humano y más social, y podríamos decir que, en vez de a la búsqueda de equilibrios macroeconómicos, la economía social se halla íntimamente ligada a la satisfacción de necesidades sociales y a la mejora de la calidad de vida de la población y a la resolución de los problemas sociales latentes (Pérez Fernández, 2002). Así que, planteada como término paraguas, la economía social es aquella cuyo contorno se basa en: el desarrollo integral de la persona, el control de la economía y el mercado a favor de las personas; y algunas de cuyas reglas son: la democracia interna, la búsqueda del precio justo, la implantación de circuitos cortos, el sistema de doble calidad productor-cooperativista y consumidor-asociado (Jeantet, 2000).

De todas formas conviene distinguir al menos tres enfoques: la economía social, la economía solidaria y el tercer sector, aun cuando dependiendo del autor consultado aparecen incluso más enfoques, o se desdibujan las fronteras entre uno y otro. Tampoco es nuestra intención enfrascarnos

ahora en ese arduo debate, pero sí plantear las mínimas cuestiones útiles para abordar la problemática que nos ocupa.

Como enfoque, y partiendo de su perspectiva orgánica, la economía social la componen el conjunto de empresas privadas que actúan en el mercado en las que la distribución del beneficio y la toma de decisiones no están ligadas directamente con el capital aportado por cada socio, sino que la toma de decisiones es igual para todos los socios (cooperativas, mutuas), siguiendo la regla de una persona un voto (Salinas Ramos, 2005). Uno de sus hechos distintivos con respecto a los otros dos enfoques, es que estas cooperativas o emprendimientos asociativos tienen que poder sobrevivir en el mercado, tienen que ser competitivos, no pueden ser subsidiados (Coraggio, 2004).

Por otro lado, los principios de esta economía social según la alianza cooperativa internacional son: adhesión libre y voluntaria; gestión democrática por parte de los socios; participación económica de los socios; autonomía e independencia; educación formación e información; cooperación entre cooperativas, e interés por la comunidad y sentido de responsabilidad, cohesión y solidaridad.

La economía de la solidaridad, al igual que la economía social trata de emprendimientos asociativos, pero con dos diferencias: no está orientada al mercado y por tanto es necesario que esté subsidiada, y; tiene un fuerte componente de concienciación, y no sólo trata de satisfacer necesidades económicas sino de hacer otra sociedad, cuestión que puede ser un limitante de entrada (Coraggio, 2004).

Por último, la terminología tercer sector hace referencia a aquello que no es estrictamente ni mercado ni estado, y muchas veces se lo identifica con el sector no lucrativo, y en cierta medida con el trabajo voluntario. Su expresión organizativa principalmente son las ONG y las fundaciones.

Así que en conclusión, desde la perspectiva de las organizaciones que la integran, la economía social en sentido amplio es un cajón de sastre que incluye a dos tipos de organizaciones, empresas (cooperativas o mutuas) que por insertarse en el mercado tienen que ser rentables, y asociaciones que no operan para el mercado y cuyo planteamiento puede ser el de no tener “fines de lucro” (García Gutiérrez, 1999). Aunque ambos tipos de organizaciones pueden caracterizarse por el rasgo común de la participación de los ciudadanos en la economía, y además, por tener una

vocación importante de poner el trabajo en el centro de sus actuaciones y decisiones. Participación y centralidad del trabajo (en vez de rentabilidad del capital) son dos pilares inexcusables de cualquier enfoque de economía social que pretenda ser transformadora. Hay quien da un paso más, y en vez de economía social, habla de economía del trabajo y/o economía participativa

Por ejemplo, Hahnel (2006) habla de economía participativa como un modelo alternativo, basado en la justicia económica, en la democracia económica o autogestión y en la solidaridad; cuyas instituciones fundamentales serían: consejos democráticos de trabajadores y consumidores; empleos en los que se establece un equilibrio entre empoderamiento y atractivo; remuneración en correspondencia con el esfuerzo, y un procedimiento de planificación participativa. O por otro lado, Jeantet (2000) afirma que la economía social es la forma absoluta de economía participativa, y por añadidura democrática (una persona, un voto), aunque obviamente reconoce que hay otros modos de participación en la vida económica, inclusive en el mundo de las empresas.

Para el trabajo que nos ocupa una mención especial merece la economía del trabajo de la que habla Coraggio (2004). Este tipo de enfoque, más bien podemos hablar de modelo alternativo, sigue la lógica de la reproducción ampliada de la vida de todos en sociedades más igualitarias y democráticas. Desde esta perspectiva, la unidad básica de análisis y de acción ya no es la empresa y ni siquiera las otras organizaciones mencionadas, sino la unidad doméstica. Así que el hogar, y no el individuo, pasa a ser una unidad de sentido, de análisis y de agregación económica y socio-política en la construcción de alternativas colectivas. Para esta visión, el campo de la economía se ensancha y enriquece, puesto que el trabajo deja de ser sólo empleo, o trabajo asalariado, pues las necesidades foco de atención exceden en mucho a las fijadas por el mercado.

Algunas cuestiones críticas

Planteamos en este apartado algunas cuestiones y ejemplos que debieran ser objeto de mayor atención, si es que queremos que las actividades de

este magma de economía social cumplan objetivos de transformación social ligados a la participación y el trabajo. Pero antes dos reflexiones. Primero, cabe mencionar que en su sentido práctico y real, no todo emprendimiento de economía social busca la transformación social, y en ese sentido el trabajo de ciertas cooperativas puede ser una solución puntual y concreta legítima para un colectivo, pero quizá no una vía para otro desarrollo. Segundo, que la solidaridad es una manifestación que surge al enfrentar situaciones injustas, y que por tanto, la solución pasa por reclamar y reivindicar justicia, y quizá por buscar no tanto una economía solidaria como una economía justa. De esta doble dialéctica entre la solución concreta y/o global y la búsqueda de justicia y/o solidaridad emanan gran parte de las cuestiones que planteamos a continuación.

Podemos comenzar planteando una doble paradoja de las cooperativas industriales exitosas en el mercado. Por un lado, al crecer en tamaño y en ramas de actividades productivas, estas cooperativas tienden a alejarse de la gestión participativa si por ella entendemos una forma asamblearia y democrática de tomar decisiones, puesto que el organigrama de la empresa se fragmenta, especializa y jerarquiza. Por otro lado, la segunda posible contradicción que afrontan estas cooperativas al buscar una mayor eficiencia en el mercado mundial, se refiere a la implantación de plantas productivas en los países emergentes. Si en vez de exportar el producto, se produce fuera, los trabajadores de esos terceros países ¿van a ser miembros de la cooperativa y por lo tanto gozar de ciertos derechos, o van a ser trabajadores asalariados contratados por los dueños de la cooperativa matriz?

Estas situaciones nos alertan sobre los condicionamientos que el funcionamiento en el mercado mundial actual supone para llevar a cabo prácticas alternativas. El tema central en este caso consiste en tener el mercado global, capitalista, como objetivo, y la consiguiente asunción de determinado tipo de prioridades (competitividad, rentabilidad del capital y reducción de costes) como referente normativo. Se plantean dudas sobre la inclusividad de sujetos (trabajadores en terceros países); o en cuanto a las formas decisorias y los contenidos (dirección jerárquica debida a la distribución de competencias); y así se intuye que no es en la globalización donde se encuentra el mejor escenario para la economía social, sino en lo local y en los espacios regionales.

Otro ejemplo de cómo la perspectiva economicista condiciona varios aspectos micro de posibles emprendimientos de economía social son algunos programas de microempresas y Pymes. Demasiadas veces se supone que estas experiencias en esencia tan sólo son reproducciones a pequeña escala de empresas mayores, por lo que se les pide que sigan principios similares de eficiencia, rentabilidad, organización y gestión del trabajo etc. Y, sin embargo, estos emprendimientos se acercan más a una suerte de unidad doméstica productiva, en los que los criterios de funcionamiento son diferentes, y para los que no sólo no es un problema sino una virtud que la actividad económica esté entrelazada con un sistema de relaciones, de información, de participación, de vinculaciones personales, que no son estrictamente los de la empresa (Coraggio, 2004).

Una tercera cuestión crítica proviene de la interrelación entre espacios, desde el económico local hasta el político y económico nacional e internacional. En ese sentido habría que estudiar el posible papel funcional de la economía social a un modelo neoliberal. Por un lado, los emprendimientos cooperativos, debido en primer lugar a la transformación de los medios de producción y a la crisis del trabajo, se han visto obligados a deslizarse hacia los intersticios del capitalismo, hacia espacios desocupados, y en ese sentido adoptan una posición de resistencia y de colaboración al mismo tiempo (Jeantet, 2000). Por otro lado, el crecimiento del tercer sector y el trabajo voluntario podría ser una consecuencia del recorte de servicios sociales en vez de un aumento de la solidaridad, y por lo tanto resultar igualmente funcional a los intereses del capital financiero. Y es que se debe tener en cuenta que los intereses del capital presionan para llegar a un menor gasto público social, y por lo tanto buscan el recorte de derechos y servicios sociales, tendencia que entra en escena al mismo tiempo que se promulga la tercerización de ciertos servicios y se convoca al trabajo voluntario de nuevos tipos de ONG y asociaciones para cubrirlos.

En ese sentido, la economía política de la economía social debe develar la funcionalidad de este sector institucional en el conjunto del sistema económico; en otras palabras, debe dar explicación a la presencia de la economía social en determinados ámbitos y no en otros (Pérez Fernández, 2002). La perspectiva de los problemas sociales y la diferencial de eficien-

cia y eficacia en la resolución de tales problemas en relación a las iniciativas capitalista y pública, son útiles para esta tarea.

Un cuarto elemento hace referencia a la visión del trabajo. Por un lado, la jerga de organización empresarial actual habla de *empowerment* en el puesto de trabajo (Pérez Fernández, 2002), y esto ciertamente conlleva una mayor capacidad de decisión, gestión y creación del trabajador dentro de su puesto, pero con el único fin de incrementar la productividad del mismo, lo que está lejos del tipo de empoderamiento que mencionábamos más arriba. Estas prácticas tratan de un tipo de participación operativa, que no es más que un medio para el crecimiento económico, y no un fin en tanto que desarrollo integral de la persona. Por otro lado, una economía centrada en el trabajo no es ajena al poder económico, social, político e ideológico ya que requiere de la democratización del Estado en todos sus niveles y supone una revolución cultural (Coraggio, 2004), planteando en cierta medida un empoderamiento conflictivo frente al status quo.

Una quinta cuestión podría ser relativa a las iniciativas de comercio justo y semejantes. Éstas se podrían asimilar a cooperativas de consumo por un lado de la cadena, y a cooperativas de productores por el otro. Se supone que su objetivo es el establecimiento de un canal de distribución alternativo los tradicionales, entre productores del tercer mundo y consumidores del norte, de tal forma que se garantizan ciertos valores y transparencia informativa en el establecimiento de precios, en una amplia gama de características ligadas a las condiciones de trabajo, o en el respeto medioambiental. Ahora bien, al buscar el crecimiento de estas actividades, ¿qué ocurre cuando se parcializa el proceso y en cierta medida se rompen las dinámicas de participación y circuitos económicos locales? ¿O cuando los “productos de comercio justo” se venden y distribuyen en grandes cadenas de supermercados que en esencia mantienen un “comercio estándar injusto”? Puede que lo que se esté construyendo con paciencia y esfuerzo con una mano, se destruya sin darnos cuenta con la otra.

Trabajo y empoderamiento en la cooperación al desarrollo²

A grandes rasgos podemos decir que la orientación de la cooperación al desarrollo en el Ecuador dista mucho de coincidir con las pautas hasta ahora mencionadas al hablar de participación y empoderamiento o de economía social, participativa y fundamentada en el trabajo. Varios grandes proyectos en marcha en el país tienen similitudes entre sí al estar actuando en el medio rural con vocación de fortalecimiento de pequeños emprendimientos productivos, de desarrollo local y comunitario, de formación de talentos humanos, de creación de empleo e ingresos extra para evitar migraciones del medio rural, e incluso (como efecto colateral) la creación de bancos comunitarios que evitan los trasvases financieros hacia otras regiones.

Y sin embargo, también algunas carencias son similares. La falta de coordinación con políticas nacionales, el paso acelerado de una cultura campesina tradicional a una cultura de pequeños empresarios, la todavía limitada participación en el diseño y gestión de proyectos, el abuso del trabajo “voluntario” y mingas como supuestas vías de participación, la falta de integración de cadenas productivas, la supeditación de emprendimientos agrarios locales a los mercados de exportación o los grandes distribuidores y supermercados. En definitiva, que el énfasis recae en la producción y el crecimiento económico, y no tanto en el trabajo como actividad de desarrollo integral de la persona y vía de inserción en la vida comunitaria, o la participación en las decisiones y el empoderamiento como caminos para otro desarrollo. Y eso sin entrar a valorar los posibles efectos negativos de la cooperación mal gestionada en la creación de una cultura clientelar y dependiente, o los efectos de la acumulación de deuda externa según cual sea la fuente de financiación de la cooperación.

No quisiera dar la impresión de que no haya habido avances, o de que se actúe de mala fe, tan sólo alertar sobre la necesidad de ser exquisitamente meticulosos para procurar realizar un análisis sistémico y holístico.

² Por cuestiones de espacio en este apartado sólo se presenta una idea central de la investigación que el autor lleva a cabo sobre las experiencias de los proyectos PROLOCAL y PRODECO en Ecuador, aunque estas cuestiones serán objeto de estudio en otros escritos en un futuro inmediato.

Y es que en un mundo crecientemente y asimétricamente interdependiente, condicionado en sus interrelaciones económicas por la globalización neoliberal, es urgente que las políticas económicas nacionales, las relaciones comerciales y financieras internacionales, y la canalización de la cooperación al desarrollo sean coherentes. Coherentes sí, que no por ello uniformes, pues no se trata de denostar la pluralidad y diversidad de vías alternativas posibles ni la capacidad de creación y experimentación de cada sociedad, sino de darles sentido.

Bibliografía

- Brett, E.A. (2003), “Participation and Accountability in Development Management”. *The Journal of Development Studies* vol.40 no.2 pp.1-29.
- Chaves, Rafael (1999). “La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33, p.115-139. España: CIREC
- Cleaver, F. (1999), “Paradoxes of participation: questioning participatory approaches to development”. *Journal of International development*. Vol.11, pp.597-612
- Cooke, B. y Kothari, U. (2001). “The case for participation as tyranny” pp. 1-15; en Cooke B. y Kothari U. *Participation: the new tyranny?* London: Zed Books.
- Coraggio, José Luis (2004). *De la emergencia a la estrategia. Más allá del “alivio de la pobreza”*. Buenos Aires: Espacio Editorial.
- Cornwall, Andrea y Gaventa, John (2001). “From Users and Choosers to Makers and Shapers: Repositioning Participation in Social Policy”. IDS Working Paper n.127
- Cornwall, Andrea (2002). “Making spaces, changing places: situating participation in development”. IDS Working Paper 170.
- Dubois, Alfonso (2000). “Equidad, bienestar y participación. Bases para construir un desarrollo alternativo. El debate sobre la cooperación al desarrollo del futuro”. *Cuadernos de Trabajo de Hegoa* nº 26. Bilbao.

- García Gutierrez, Carlos (1999). “La evolución de los fundamentos de los sistemas económicos y de la denominada ‘economía Social’, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 33 p.79-114. España: CIRIEC
- Hahnel, Robin (2006). “Socialismo libertario: planificación participativa”; en Joaquín Arriola (ed.) *Derecho a decidir. Propuestas para el socialismo del siglo XXI*. El Viejo Topo. CIM. Madrid
- Hickey, Sam y Mohan, Giles (2005).” Relocating participation within a radical politics of development”. *Development and Change*. Vol.36, n.2, pp.237-262
- Kaufman M. y Dilla Alfonso H. (1997) *Community power and Grass-roots democracy. The transformation of social life*. Zed books. London
- Jeanet, Thierry (2000). *La economía social europea. O la tentación de la democracia en todas las cosas*. España: CIRIEC.
- Mayo, M. y Craig, G. (1995). *Community participation and empowerment. A reader in participation and development*. London: Zed Books.
- Mohan, G. y Stokke, K. (2000) “Participatory development and empowerment: the dangers of localism”. *Third World Quarterly*, vol.21, n.2 pp 247-268.
- Parfitt, T. (2004). “The ambiguity of participation: a qualified defence of participatory development”. *Third World Quarterly*, vol.25, n.3, pp 537-556.
- Pérez de Armiño, K. (2000). “Diccionario de Acción Humanitaria y Cooperación al Desarrollo”, Icaria-Hegoa, Barcelona-Bilbao.
- Pérez Fernández, Edmundo (2002). “La participación como elemento constitutivo de las empresas de la Nueva Economía Social”, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* nº 40, p.141-163. España: CIRIEC.
- Salinas Ramos, Francisco (2005). “La Economía Social ante los objetivos del milenio. Una forma de emprender hacia la erradicación de la pobreza”. *Sociedad y Utopía*. Revista de Ciencias Sociales, nº 25. p.437-452.
- White, S. (1996). “Depoliticising development: the uses and abuses of participation”. *Development in practice*. Vol.6, n.1 pp.6-15

La flexibilidad laboral en Venezuela ¿la antinomia entre desarrollo de los mercados de trabajo o la acentuación de la precarización laboral

María Candelaria Rodríguez Pérez*

Resumen

La globalización y el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación han configurado presiones que suscitan cambios importantes en el mundo del trabajo y las relaciones laborales. Los mismos generan la necesidad de flexibilizar y desregularizar los mercados de trabajo, para dar respuesta sociales ante la pérdida de la estabilidad laboral. Por tanto, el presente ensayo se adentró a revisar los virajes en los paradigmas y enfoques en el mundo del trabajo, a través de la revisión documental y el análisis de indicadores laborales, para dar cuenta del fenómeno de la flexibilización interna y externa en el caso venezolano. Las conclusiones apuntaron hacia escenarios signados de indicadores que reflejan alta precarización laboral; excesiva externalización bajo la figura de subcontratación; debilitamiento de la fuerza sindical por medio de la intervención y politización por parte del Estado; tendencia al encubrimiento del desempleo bajo fórmulas respaldadas por las políticas sociales de ayuda Estatal; irrupción de un neoinstitucionalismo asociado con fórmulas de trabajo asociativo y cooperativismo, el cual desvanece la posibilidad de protección laboral bajo la fi-

* Licenciada en Relaciones Industriales. Especialista en Gerencia de Recursos Humanos. Magíster en Administración del Trabajo y Relaciones Laborales. Candidata a Doctor en Ciencias Administrativas. Profesora Asociada en la Escuela de Relaciones Industriales de la Universidad de Carabobo-Venezuela. Acreditada en el Programa Promoción al Investigador (PPI), nivel candidata (2005).

gura de la seguridad social; intervención del Estado en los asuntos laborales, dando cuenta de una tendencia al regularismo excesivo.

Palabras claves: flexibilización laboral, flexibilización del mercado de trabajo, desregulación de los mercados.

Introducción

El paradigma del trabajo en su proceso de evolución, ha venido presentando un conjunto de signos que permiten evidenciar en la realidad, que se está bajo la incursión de nuevas maneras de hacer y de pensar en el campo laboral. El trabajo ha tomado dimensiones trascendentes que dan cuenta de su contribución en el proceso de desarrollo de la sociedad y que impacta desde los sistemas productivos, hasta las formas de organización que alrededor del mismo se constituyen. Es entonces, que el trabajo se reconcilia con su noción dual, en donde mente y mano se imbrican para dar respuestas creativas que agregan valor a los procesos y actividades. Es así que aparece el trabajo con centralidad en el conocimiento y manejo de información, un trabajo complejo atisbado de una infinidad de aristas que requieren flexibilizarlo para conquistar nuevos escenarios, en donde tanto el actor como la actividad misma, se libere y genere altos beneficios y resultados.

Por otro lado, el actor social (trabajador) rebasa los límites de los cargos y tiende a manejarse con criterios más amplios en términos de sus competencias, ello hace suponer que el trabajo debe ser visto desde lo humano y la realización que el hombre alcanza a través del mismo. No obstante, se desborda la idea del hombre máquina y se asume la noción del hombre, en su justa dimensión: bio - psico social y antropocéntrica. Por ello, se reconoce el empoderamiento y participación como fórmulas, que más allá de contribuir con la organización en donde se labora y el trabajo que se ejecuta, permite lograr consenso para flexibilizar al interno de la empresa.

Así mismo, las organizaciones se complejizan, pero sobre la base de minimizarse, producto del impacto de las tecnologías, de la necesidad de

achatar y flexibilizar las estructuras, conjugado con la exigencia de lograr ser competitivas en entornos inciertos, lo que le imprime la necesidad de lograr agilidad en los procesos y resultados, por ello deben ser flexibles para ser más competitivas.

Se asume frente a esto, la necesidad de algunas relaciones laborales re-dimensionadas sobre la base de acuerdos centrados en la disposición de lealtades y compromisos que van más allá de un contrato formal. Es así, que el papel de los sindicatos se dimensiona y coexisten con nuevas formas de organización de los trabajadores, que buscan emprender la producción con una cara más equitativa e igualitaria.

A ello se le suma, un mercado de trabajo donde acontece la oferta y demanda de mano de obra y que se flexibiliza en términos de permear la posibilidad de modalidades de inserción, distintas a las de un contrato de tiempo indeterminado. Por tanto, por un lado se fracciona el mercado, por otro, se moviliza la fuerza de trabajo a través de opciones que van desde el trabajo informal, asociativo, hasta formas cada vez más precarizantes de trabajo. Las formas de organización del trabajo tiende a superar los esquemas taylorista, para emprender el tránsito a mecanismo de organización de trabajo los cuales favo recen la participación en las decisiones y acceso a la información, trabajo en equipo y compromiso con la calidad.

En atención a estas premisas de introducción es importante resaltar, que el punto focal del presente ensayo, es analizar el fenómeno de la flexibilización como elemento vinculante entre el trabajo, organización, mercados de trabajo, sistemas productivos y trabajadores. Es a la luz de la vinculación de estas categorías que vale aproximar algunas respuestas a la interrogante referida a ¿la flexibilización laboral en Venezuela es la antinomia entre el desarrollo de los mercados de trabajo o la acentuación de la precarización laboral? Para ello es necesario adentrarse en las premisas de la flexibilización para alumbrar algunas ideas que permitan la reflexión alrededor del caso venezolano específicamente.

Paradigma de la flexibilidad

Uno de los aspectos que forma parte de las nuevas tendencias referidas y asociadas con las formas de organización del trabajo, es el llamado enfoque de la flexibilidad. Es así que la flexibilidad busca ante todo, la posibilidad de que el factor trabajo logre adaptarse, por medio de una reconsideración de los mecanismos regulatorios que permitan el acomodo del trabajo a las necesidades del sistema productivo, para de esta manera saltar las barreras que impidan que se realice con la libertad y flexibilidad requerida para dar respuestas ágiles ante las exigencias de los mercados. En correspondencia con este argumento, Hoyos (1987) plantea la flexibilidad laboral que consiste en “la posibilidad de contar con mecanismos jurídicos que le permitan ajustar su producción, empleo y condiciones de trabajo ante las fluctuaciones rápidas y continuas del sistema económico, (...) las innovaciones tecnológicas y otros factores que demandan ajustes con celeridad” (1987: 517). Sin embargo, Benavides, lo asume como el “conjunto de mecanismos de optimización de los recursos humanos, económicos, tecnológicos y físicos de la empresa con tendencia a profundizarse y mantenerse en el tiempo, cuyo objetivo fundamental es la fácil adaptabilidad de las relaciones laborales a las exigencias económicas del mercado, tanto interno como externo, dentro del marco de la juridicidad” (2003: 3). De estas dos nociones se puede concluir, que la flexibilización tiene como objetivo, lograr los ajustes necesarios en el orden jurídico que permitan la adaptabilidad de las formas de organización del trabajo y la producción, a fin de dar respuestas a los cambios que impone el nuevo paradigma emergente. Por ello, es importante resaltar, que la idea de flexibilización se asocia con la desregulación de los mercados, en el entendido de lograr la menos cantidad de legislaciones o normas concebida con enfoque rígido frente a la posibilidad de flexibilización, de modo que no obstaculicen el fácil desenvolvimiento de las relaciones de trabajo y así permitir que tanto el mercado de trabajo, como las organizaciones, pacten sus mecanismos de asociación, contrato y relaciones.

Entonces, la flexibilización, permite en gran medida funcionar “...como mecanismo de optimización de los recursos empresariales (humano, tecnológico, económico) en función de una nueva manera de con-

cebir el hecho social trabajo respetando su dimensión humana. Y como mecanismo de eliminación de las conquistas, normas protectoras y garantías laborales de los trabajadores” (Benavides, 2003: 4).

En atención a este planteamiento, en los procesos de flexibilización se dan estas dos intencionalidades, sin embargo, hay una marcada tendencia en el caso de los países menos avanzados, a utilizar la flexibilización como mecanismos ocultos de debilitamiento de la fuerza laboral, ya que se requiere eliminar todos aquellos diques legales que obstaculicen las condiciones y prerrogativas alrededor del trabajo, lo cual implica que el contrato colectivo y las negociaciones, sea un espacio de consolidación de mecanismos de flexibilización interna.

Flexibilización del trabajo y marco regulatorio

Como ya se ha ido señalando en las líneas precedentes, la flexibilización está asociada a los marcos regulatorios, tanto al interno de las organizaciones como al externo de las mismas. Es así, que considerando ambos niveles, el marco legal que involucra la constitución nacional y leyes orgánicas, como contratos colectivos y decretos, entre otros, deben estar en sintonía con la adopción de la flexibilización como mecanismo de apertura y mejora de los mercados y lograr el acomodo del trabajo a los requerimientos productivos, y el otro plano, el de la rigidez, que lleva en gran medida a dilatar el progreso y amplitud de los mercados de trabajo y flexibilidad funcional, generando altos costos en materia laboral, producto de normas proteccionistas.

Es de resaltar que el caso venezolano, se observa un acentuado regulacionismo por parte del Estado, a través de la incorporación de innumerables legislaciones que busca garantizarle los derechos a los trabajadores, en tal sentido, si bien se abren algunas opciones de flexibilización desde los marcos regulatorios, específicamente desde la Ley Orgánica del Trabajo, es necesario precisar que tienen su alcance limitado en la aplicación, ya que el espíritu de la Ley, tal y como lo afirma Hernández (1992:17) “no fue concebida (...) con el debate sobre la flexibilización laboral (...) ya que mantiene el espíritu tutelar y tradicional de la Ley de 1936”. Este autor

afirma que para la Ley del trabajo del año 1990, se establecieron nuevos principios de carácter rígido tales como: "...reducción de los casos en los cuales es válida la celebración de un contrato por tiempo determinado; la concesión de facultades al ejecutivo nacional para decretar aumentos generales de salarios y fijar salarios mínimos por decreto; la creación de nuevas inamovibilidades para las mujeres después del parto y para trabajadores cuyos sindicatos realicen elecciones (Hernández, 2006:312-313).

En el caso de la flexibilización, la Ley Orgánica del Trabajo en Venezuela, deja poco espacio para estas consideraciones, sólo en el caso del salario, el cual se calcula por hora, facilitando la contratación de tiempo parcial; se flexibiliza la jornada de trabajo, permitiendo que las partes acordarán sin intervención de la autoridad administrativa, una jornada que excediera de los límites normales pero sin superar el promedio semanal. Como se observa, son pocos los mecanismos que le dan flexibilidad legal a la relación de trabajo. Ya para el año 1997 en la reforma parcial del texto de la ley, se introduce un mecanismo en términos de la flexibilidad de la prestación de antigüedad en el cual se liquida mensualmente y al término de la relación laboral se estableció un máximo de 150 días (Hernández, 2006).

A pesar de esto tímidos intentos de flexibilizar algunas prerrogativas en las normas de la Ley Orgánica del Trabajo, por otra vía se intensifican las presiones laborales para que las empresas, a través de otras normativas que derivan en una mayor protección a las minorías y mecanismos de control más rígidos, en términos del cumplimiento y solvencia por parte de las empresas, en relación a los compromisos laborales, relacionados con la seguridad social, mecanismos obligantes de inclusión en casos de discapacidad, lineamientos sugeridos en términos de la incorporación de algunas formas de organización de la clase trabajadora, acortamientos de las jornadas e incluso fijación de criterios en términos de contenidos y adiestramientos a impartir. Todos estos aspectos legales, colindan con normativas exigidas a nivel de la Ley Orgánica del Trabajo, que tienen como objetivo regular y proteger la actividad productiva "trabajo", bajo fórmulas que buscan crear una cultura igualitaria, cooperativa, democrática y de inclusión, bajo premisas de un sistema socialista.

Flexibilidad laboral y flexibilización del mercado. Dos caras de una misma realidad

En otro orden de ideas y a manera de completar la noción que se ha venido desarrollando en relación a la flexibilidad, es necesario establecer que hay distintos enfoques sobre la misma, por tanto, se pueden encontrar orientaciones sobre la flexibilización del mercado de trabajo y otras referidas a la flexibilización laboral, en todo caso, ambas desde su naturaleza en relación a su denominación, hacen referencia a formas de flexibilización del trabajo. A efectos de aclarar las configuraciones de cada una de ellas, se partió del enfoque presentado por De la Garza (2000: 149) en el cual se plantea:

"...que en términos teóricos el problema de la flexibilización del trabajo ha sido apoyada por tres perspectivas teóricas que, guardando sus diferencias, coinciden en la necesidad de que las relaciones laborales sean más flexibles frente a las nuevas condiciones de apertura y globalización:

Por los neoliberales en economía, para los que la flexibilización del trabajo sería una condición abstracta para que haya tendencias hacia el equilibrio, única forma de convergencia que es reconocida.

La doctrina de "la nueva ola" del management, que adoptó la perspectiva de la calidad total y el justo a tiempo (toyotismo).

Los intelectuales postfordista con su propuesta de flexibilidad negociada u ofensiva".

Por otra parte, se establecen un conjunto de aspectos que permiten clasificar algunas tendencias, las cuales dan cuenta de la flexibilidad en cuanto al uso del tiempo de trabajo y movilidad de los trabajadores; así mismo, la flexibilidad productiva de los medios de trabajo para adaptarse rápidamente con el objeto de producir series cortas de productos heterogéneos y por último las técnicas japonesas de organizar las empresas trabajando "justo a tiempo" en redes con subcontratistas y proveedores son algunas de las técnicas post tayloristas que comienzan a generalizarse a medida que se constata su eficiencia (Neffa, 1999).

Cada una de estas formas en las cuales se traduce la flexibilidad, encajan dentro de la clasificación planteada por De la Garza (2000:152). En consecuencia, a continuación se desarrollan las teorías que dan lugar a explicar las connotaciones de la flexibilidad para cada una de ellas. En el caso de la teoría neoclásica, la misma entiende la flexibilización como la eliminación de las trabas para que los mecanismos de mercado se encarguen de modo espontáneo de asignar el factor trabajo en cuanto a precio y empleo. De la Garza afirma que según la teoría neoclásica, “la flexibilización del mercado de trabajo es la eliminación de todas las externalidades o fallas en el mismo, tanto por el lado de la oferta, como de la demanda” (2000: 155).

En contraste con la teoría neoclásica, aparece el planteamiento de las teorías posfordistas, generan fórmulas de flexibilización asociadas, por un lado, con las tecnologías y los procesos de aprendizajes asumidos por las organizaciones como fuente de flexibilización; por otro lado, el regulacionismo como mecanismo de organizar el trabajo en función de la oferta y la demanda; y por último, el enfoque de la especialización flexible, el cual según planteamientos expuestos por De la Garza abriría la posibilidad de que “las pequeñas y medianas empresas, fueran competitivas frente a las grandes en las características de la producción en pequeños lotes, (...) tecnología programable,(...) fuerza de trabajo flexible en horarios, puestos y tareas con relaciones de cooperación con sus patronos.”(2000: 158).

Otra de las teorías que marcan un claro impacto de la concepción de la flexibilización laboral, es la de la “nueva ola de la gerencia” (concepción toyotista), pues, el toyotismo, esta en sintonía con la idea de flexibilizar el trabajo, y se da como consecuencia necesaria de la autoactivación, desespecialización, polivalencia y la tendencia a lograr organizaciones más transparentes y minimizadas desde el plano estructural y de procedimientos. Desde esta perspectiva, la flexibilización tiene que ver con un plano interno, en donde se privilegia el proceso de producción en aras de lograr variedad en el mismo, con cero desperdicios y ajustado a tiempos predefinidos para su ejecución. Se supera la concepción individualista, para dar paso a la idea de grupo y empresa como comunidad, privilegiando el consenso y la mejora continua (De la Garza, 2000).

Tipología, relación contractual, dimensiones e indicadores de la flexibilización del trabajo						
Teoría que refuerzan el tipo de flexibilización del trabajo	Tipología de Flexibilización del trabajo	Relación contractual	Dimensiones	Indicadores que reflejan la flexibilización	Condiciones facilitadoras	
Teoría Neoclásica	Flexibilización Externa	Supone libertad de subcontratación. Flexibilización del Mercado de Trabajo	Númerica ↙ ↘ Funcional	Trabajadores ocupados, despidos, contratos por tiempo indeterminado, temporales y por obra determinada. Externalización de funciones (outsourcing, tele-trabajo) Subcontratación de actividades	Eliminación de trabas en el mercado de trabajo para que haya libertad de fijación de condiciones.	
Post Fordista Y Nueva ola de la gerencia	Flexibilización Interna	Precatario y temporal Flexibilización Laboral Permanente Salarial Proceso de trabajo	Númerica/ cuantitativa ↙ ↘ Funcional/ Cualitativa	Cantidad de horas de la jornada, intensidad de la jornada y cantidad de contratos. Polivalencia, calificación, trabajo en equipo, salario variable, rotación. Remuneración por productividad/ por hora de trabajo, por conocimiento. Eficiencia en la utilización de recursos para alcanzar los objetivos de la organización.	Calificaciones bajas o generales y baja dinámica tecnológica de la rama industrial Calificaciones altas y específicas al proceso	

Fuente: Elaboración propia a partir de: Alonzo, O y otros (1991); Rincón, M, y Rodríguez, I. (2005).

En atención a la información presentada en el cuadro anterior, y sustentada en la definición Echeverría y López (2004:6), se puede precisar entonces, que la flexibilización tiene una tipología referida por un lado al ámbito externo y que consiste en la ocupación empresarial de mano de obra fuera del esquema de contrato de trabajo de duración indefinida, mediante la utilización de modalidades contractuales que permiten disponibilidad fácil y barata del despido, como forma de adecuar el personal contratado a las variaciones de la demanda. Por otro lado, desde una perspectiva interna y relacionada con el trabajo y los procesos productivos, se da la tipología referida a flexibilidad interna, la cual alude a la obtención de adaptabilidad del recurso humano a través de la modificación de las condiciones de trabajo previamente pactadas en el contrato (tiempo de trabajo, lugar donde se desempeñan los servicios, variaciones de los servicios contratados). Cada una de estas clasificaciones tiene sus dimensiones e indicadores, que tal como se refleja en la información del cuadro están asociadas con la flexibilización del mercado de trabajo (externa) y la flexibilización laboral (interna) y que se presentan desde un enfoque cuantitativo y cualitativo.

Contrastando con la información plasmada en el cuadro anterior, Benavides (2003) establece que la flexibilización del trabajo tiene su alcance e impacto en las relaciones laborales, por lo cual cambia de manera sustancial la esencia de la misma. En tal sentido, el cuadro presenta las categorías que han sido susceptibles a la flexibilización del trabajo, tales como: la tarea en la cual responde a criterios de polivalencia y multihabilidad; el tipo de organización tiende a estructuras aplanadas u horizontales; el manejo de la información y toma de decisiones con participación directa de los trabajadores; el compromiso con la calidad que implica que el trabajador esté comprometido y motivado a buscar la excelencia y la incorporación de sus aportes agregando valor a los procesos y productos a través del desarrollo del trabajo en equipo y el trabajo por proyectos; la subordinación y supervisión se desplaza por la autoorganización del trabajador; la capacitación se orienta al desarrollo de competencias integrales; las políticas salariales se centran en conocimiento, productividad y entrenamiento; y la sindicalización tiende a debilitarse.

Por tanto, la flexibilidad no es un concepto unívoco, el mismo está asociado con procesos históricos, con modelos económicos y las formas de organización del trabajo. En este orden de ideas, considerando los planteamientos de Barrios y Ojeda (2006), los modelos económicos también tienen una clara incidencia en la búsqueda de los mecanismos de flexibilización. Estos autores establecen que la flexibilización y desregulación laboral, están asociados con el modelo neoliberal, debido a que él mismo, como solución a la crisis emanada del agotamiento del estado de bienestar keynesiano, tendieron a concretar de manera directa estos mecanismos, a fin de lograr liberar al mercado laboral de las políticas proteccionistas que partían del Estado, las cuales parten de “ la lógica de los beneficios y mercado (...) donde el patrono se comprometía a ofrecer a los trabajadores protección, un nivel mínimo de vida y derechos sindicales, con intervención del Estado, a fin de evitar el paro masivo y generar ganancias” (Barrios y Ojeda, 2006:68).

Es así que en materia laboral, desde el modelo económico keynesiano, se planteaba un conjunto de reivindicaciones que se traducían de la siguiente manera: la búsqueda de la estabilidad a través de la intervención del Estado; la contratación colectiva como vehículo para el logro de fortalecer los derechos y reivindicaciones laborales; el salario fijado por el Estado, para garantizar un mínimo de ingreso; jornadas reguladas legalmente en tiempo y espacio; regulación y arbitraje de los conflictos laborales con intermediación del Estado; protagonismo sindical y manejo político del mismo y énfasis en las garantías orientadas a la seguridad e higiene industrial.

Parafraseando a Barrios y Ojeda (2006) se plantea la flexibilidad laboral desde la contratación individual y nuevas modalidades de contratación (flexibilización externa) que implica la consideración del tiempo y dedicación del trabajador a la labor (permanente, parcial, eventual y subcontratada). Ello da indicios de inestabilidad en término del empleo, por lo cual se privilegia la empleabilidad, más que la permanencia en un puesto de trabajo, pues hoy en día el trabajador dura menos en los empleos y se da prioridad a la experiencia adquirida a lo largo de su vida laboral. Por otra parte, los salarios se desregularizan al igual que la jornada, y los mecanismos se concertan entre trabajador y empleado, por tan-

to, los contratos de trabajo tienden a ser diferenciados, es así que se infiere una tendencia de la anulación de la actividad sindical limitando a la misma a procesos de sindicalización por empresa. Se acentúa en tal sentido, la precarización del trabajo y la anulación de la fuerza sindical y de los conflictos laborales.

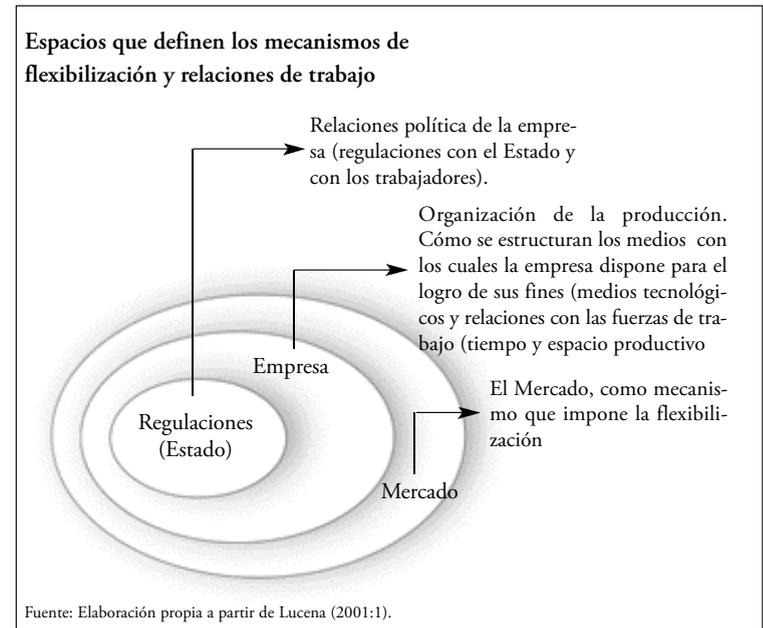
En consideración a todos estos aspectos planteados y a manera de conclusión, se puede afirmar tomando las consideraciones de De la Garza (2000); Benavides (2003) y Barrios y Ojeda (2006) que el enfoque de la flexibilidad se da de forma híbrida y las mismas tienen las siguientes configuraciones:

- La flexibilidad pretaylorista cercana a la arbitrariedad.
- La flexibilidad que ya poseía en la práctica el propio taylorismo.
- La flexibilidad toyotista de las gerencias toyotistas con su centro en la producción, la nueva cultura laboral, la movilidad interna.
- Las postfordistas preocupadas por nuevos consensos de nivel micro y macro entre capital y el trabajo.
- La neoclásica de desregulación del mercado de trabajo (De la Garza, 2000:162).
- Y la que se desprende del modelo económico neoliberal que busca flexibilizar y desregular el mercado de trabajo como mecanismo de respuesta a la crisis generada por el modelo keynesiano” (Barrios y Ojeda, 2006).

Para reafirmar y contrastar con la idea tomada a partir de los planteamientos expuestos por De la Garza (2000) y Lucena (2001) se afirma que la flexibilización en función de su dinámica en relación a sus énfasis, amplitud e impacto, cubre tres espacios elementales, los cuales han ido variando en función de los procesos históricos y económicos, donde las pautas de la flexibilización son impuestas por el Estado, las formas de organización de la producción y/o el mercado y la libertad que él mismo plantea como mecanismo de equilibrio y juego.

A razón de ello, se observa que la tendencia actual se concentra en los espacios referidos al mercado y la empresa como los potenciadores, con-

juntamente con sus actores, los cuales definen los mecanismos y regulaciones que concretan las fórmulas de flexibilización del trabajo. No quiere decir esto, que el Estado tiene un papel pasivo, sino más bien en función del desarrollo político, económico y social, los énfasis han variado de espacios en cada sociedad. No obstante, es posible que el orden se invierta en función de los mecanismos políticos imperantes y tendenciales.



La flexibilización no es una fórmula que se aplique de forma total, sino la misma funciona en ciertas parcelas de la vida social y bajo condiciones determinadas. No se puede afirmar entonces, que la flexibilización se dé de manera pura, ya que hay hibridación en las formas que se organiza el trabajo y la producción, lo cual hace que haya fórmulas de flexibilización colindantes con mecanismos de regulación y control que condicionen las acciones de los actores involucrados.

Cada uno de estos enfoques, reflejan en sus argumentos filosóficos, una intención oculta de minimizar la “fuerza” de la clase trabajadora, en la que se denota claramente fórmulas encaminadas hacia condiciones desventajosas, tales como: la precarización laboral; la inestabilidad en los empleos; jornadas acortadas con salarios contraídos; mercados de trabajo que se comportan en una dinámica en la cual hay exceso de mano de obra (alto desempleo) y poca capacidad de inserción en el sector formal de la economía, trayendo como consecuencia desventajas a la hora de negociar salarios y condiciones contractuales, porque el trabajador tiende a aceptar el empleo por necesidad, consintiendo las condiciones desventajosas que ofrece el empresario; la externalización de funciones que no es más que el mecanismo oculto de evadir los costos que representan los compromisos laborales; la polivalencia y enriquecimiento de las tareas, se establecen como mecanismos que lejos de potenciar las capacidades del trabajador, denotan claras fórmulas de explotación laboral. Todos estos aspectos expuestos, generan tal y como lo plantea De la Garza (2000: 160) “inseguridad en el empleo y el salario, intensificación de las jornadas y debilitamiento de instituciones reguladoras y sindicatos.”

La flexibilización laboral en Venezuela.

¿La antinomia entre el desarrollo de los mercados de trabajo o la acentuación de la precarización laboral?

La flexibilización laboral desde el plano macro social (externo), ha funcionado como una fórmula de equilibrio y ajuste en el mercado de trabajo. En el caso venezolano, se observa un comportamiento flexible en lo laboral, que va en relación al desarrollo o avance de la economía, o en caso contrario, como variable que refleja procesos de recesión económica donde se busca en ambas situaciones, acoplarse al juego de la oferta y demanda de la mano de obra, es decir, la flexibilización es una respuesta de acople para lograr la competitividad desde la búsqueda del equilibrio del mercado de trabajo. Ello se evidencia en el comportamiento de las tasas de ocupación, participación y desempleo, así como las del crecimiento del sector informal de la economía en correspondencia con los períodos de crecimiento económico o recesión.

América Latina: países seleccionados. Indicadores del mercado de trabajo, I semestre 2005 y 2006 (Porcentajes)

	Tasa de participación		Tasa de Ocupación		Tasa de Desempleo	
	2005	2006	2005	2006	2005	2006
Argentina	59.5	60.3	51.4	53.8	12.6	10.9
Brasil	56.6	56.7	50.9	51.0	10.0	10.2
Chile	53.6	54.7	49.1	50.1	8.4	8.3
Colombia	62.3	62.4	52.5	53.6	15.8	14.1
México	59.3	60.6	56.4	57.8	4.9	4.6
Perú	67.3	66.7	60.5	60.8	10.1	8.8
Uruguay	58.3	60.6	51.2	53.2	12.2	12.2
Venezuela	66.3	65.5	57.7	58.7	12.9	10.4

Fuente: OIT, Panorama Laboral 2006.

Por tanto, si vemos la flexibilización desde el plano externo y asociado con la dimensión numérica y funcional, se observa que la evolución del mercado de trabajo por países en el caso latinoamericano según la tabla, muestran un comportamiento diferenciado. La tasa de desempleo para el año 2006, refleja una tímida disminución en cada uno de los países, al igual que la tasa de ocupación refleja una tendencia al aumento, es decir, hay mayor inserción de mano de obra y disminución del desempleo en comparación con el año 2005, siendo evidente esta tendencia en el caso de Venezuela. Estas cifras están asociadas con el crecimiento del PIB que para el 2007 se proyectó en 3,5 por ciento para Venezuela. Por tanto, la flexibilidad del mercado de trabajo tiene que ver con la capacidad del mercado para ajustarse al comportamiento de las variables macroeconómicas. A ello se le suma las políticas proteccionistas que emanan del Estado, en donde por ejemplo, la inamovilidad laboral funciona como un mecanismo de control sobre el mercado de trabajo, limitando la posibilidad del juego de la oferta y la demanda. En el caso de Venezuela, según la gaceta oficial No. 38.656 del 30 de marzo, en el decreto 5.265 se extiende el lapso de inamovilidad hasta el 31 de diciembre del año 2007.

Es por ello que en el caso de Venezuela se denota una mejora en cuanto a los indicadores referidos al mercado laboral, no obstante, el desempleo es una realidad que toca a todos los países de América Latina en mayor o menor grado y Venezuela no escapa de ello. Por otra parte, la flexibilización del mercado de trabajo, que viene dada por el juego de la oferta y demanda de la mano de obra, se constituye en un mecanismo determinante para la asignación del valor de la misma, dígase la fijación de los salarios. Al haber contracción la tendencia es ubicar el salario en el nivel más bajo de la escala, el cual está determinado por el salario mínimo legal, que en el caso venezolano, es determinado anualmente por el Ejecutivo Nacional, marcando con ello un control que no permite negociar de forma flexible salarios que sean más ajustados a la realidad de las necesidades y costo de la vida en el país. Evidencia de ello, se percibe en el rezado del monto del salario mínimo nacional que para el año 2007 se fijó en 286 dólares, y el costo de la cesta básica y alimentaria la cual está cercana a los 1000 dólares.

Por otra parte, hay una tendencia a la desregulación en algunos países de América Latina y ello ha permitido la posibilidad de la negociación de las condiciones de trabajo bajo un esquema de libertad, pero con el peligro de tender cada vez más hacia la precarización, por tanto ello no es síntoma favorable para el desarrollo de los mercados laborales, sino por el contrario, contribuye con la precarización en el trabajo y el debilitamiento de la fuerza de trabajo organizada, siendo una fórmula oculta del neoliberalismo.

Se observa que en el caso venezolano, se ha enfatizado una tendencia orientada a mayor regulación por parte del Estado en materia laboral, por tanto se manifiesta una rigidez en el plano legal, que va desde la fijación de aumentos, definición de salarios mínimos, horas de la jornada de trabajo, inamovilidad laboral, hasta decretos orientados a la inclusión de sectores minoritarios y excluidos. Asimismo, se observa una tendencia a la externalización de funciones como mecanismo de evadir compromisos y pasivos laborales, precarizando el mercado de trabajo. Es por ello, que hoy en día se privilegia la empleabilidad por encima de la estabilidad laboral, razón por la cual hay una tendencia a la rotación de mano de obra en el mercado laboral, en búsqueda de mejoras salariales y contractuales,

enfaticando la experiencia y competencias, como atractivos de cualquier perfil de cargo.

Si a esto se le suma la necesidad de la masa desocupada, a procurarse la posibilidad de un trabajo en condiciones de informalidad, que se ubica en el caso venezolano en más del 50 por ciento desde el año 2003, se puede suponer que la flexibilización del mercado de trabajo, solapa las condiciones de protección social, para desarrollarse en un plano de creciente precarización (OIT, 2006). Por ende se puede inferir que la flexibilización busca destruir la relación laboral, el movimiento sindical y el derecho laboral.

Es así que el mercado de trabajo en Venezuela, orienta tendencias hacia nuevos institucionalismos que dan paso a mecanismos de participación a través de cooperativas, autogestión, consejos de trabajadores, entre otros. Un mercado de trabajo donde se consolidan políticas sociales a la luz de misiones que lejos de solucionar los males de raíz, se cristalizan en medidas transitorias que se convierten en insostenibles a largo plazo, lo que genera la conformación de colectividades poco productivas. En consecuencia, las relaciones laborales, bajo estos enfoques “tenden a desdibujarse como un problema de empresarios, trabajadores y Estado y van a ser más complejas. Por el hecho de que aparece el mundo de la comunidad interviniendo en la actividad tripartita tradicional” (Lucena, 2007). Se busca el empoderamiento de los trabajadores, en detrimento de las reivindicaciones laborales con tendencia a la precarización por falta de protección socio laboral.

En otro orden de ideas, partiendo del análisis interno del fenómeno de la flexibilización, se observa que en el caso venezolano, hay una tendencia a desarrollar mecanismos que apuntan a garantizar calidad de vida y participación de los trabajadores mediante mecanismos de flexibilidad en términos de la jornada, salario, procesos de trabajo y definición funcional de los cargos. Ello hace que surjan nuevas formas de gobernanza industrial mediada por redes de trabajo, participación del trabajador en las decisiones, autoactivación y autoorganización del trabajador desde su individualidad y conformación de equipos, entre otros. Es así que aparecen formas de flexibilización asociadas con el postfordismo y el toyotismo,

donde los procesos de trabajo buscan el logro de la calidad, ajustando y flexibilizando los procesos, actividades e incentivos.

Por tanto los mecanismos de flexibilidad laboral en Venezuela, se dan de manera más evidente en el plano de la empresa, al interno de las mismas, ya que hay mayor capacidad de diálogo y consenso en el logro del acuerdo entre las partes, para negociar las condiciones de trabajo bajo esquemas de flexibilización. Pues, se flexibiliza las jornadas de trabajo e incluso se deslocaliza el trabajo, diluyéndose el concepto de espacio de trabajo; se genera la necesidad de la polivalencia logrando que el trabajador desarrolle capacidades integrales, competencias técnicas y genéricas; Se flexibilizan las relaciones de poder, dando paso al trabajo en equipo y la horizontabilidad, achatando las estructuras y jerarquías; se adoptan los mecanismos de la calidad en la mejora de los procesos; y se incentiva en función de la contribución y eficiencia del trabajador.

Conclusiones

La flexibilización es considerada en la actualidad como el paradigma predominante en el mundo del trabajo. El mismo responde a las configuraciones que se generan a nivel externo e interno, en el mercado de trabajo – Estado y empresa. La flexibilización ha sido un mecanismo asociado al neoliberalismo como instrumento de ajuste y equilibrio del mercado de trabajo e incluso como la forma oculta de destruir el eje sobre el cual se construye el poder compensatorio de la sociedad en ocasión al trabajo. En el caso venezolano se observa un mercado más precarizado y altamente regulado por intermediación del Estado, a través de normas legales y mecanismo de empoderamiento distintos al sindicato tradicional. Ello tiende a desdibujar las relaciones laborales complejizando su razón de ser. En consecuencia, se observa que la flexibilización en el caso venezolano responde más al ámbito interno, a través de la incursión de formas de organización de la producción y trabajo tendientes a esquemas postfordistas y toyotista, donde se privilegia la calidad, participación, redes de trabajo, jornadas negociadas, comunicación horizontal, estructuras achatadas y trabajador polivalente.

Bibliografía

- Alonso, Oswaldo y otros (1991). *La flexibilización laboral en Venezuela ¿nuevo nombre o nueva realidad?* Caracas: ILDIS. Editorial Nueva Sociedad.
- Benavides, Luisa (2003). “La flexibilidad: Nuevo paradigma de las relaciones laborales”. *Revista anuario del instituto de derecho comparado*. No. 26. Venezuela: Universidad de Carabobo.
- Barrios, Leticia y Ojeda, Ernesto (2006). *Transformaciones y crisis en el mundo del trabajo* Universidad de Carabobo, Venezuela: Clemente Editores, C.A.
- Echeverría, Magdalena y López, Diego (2004), “La flexibilidad laboral en Chile: Las empresas y las personas”. *Cuaderno No. 22*. Gobierno de Chile. Dirección del Trabajo. Departamento de estudios. Chile.
- De la Garza, Enrique (2000). “Flexibilidad del trabajo en América Latina”. En, De la Garza, E. (Ed) *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.
- Lucena, Héctor (2001). “Un marco explicativo de la flexibilización laboral y de sus aplicaciones en Venezuela”. Ponencia presentada en las III Jornadas de Actualización Laboral de la UCLA, Venezuela. [Documento en Línea] Disponible en <http://www.utal.org/movimiento/12.htm> [Mayo, 26, 2006]
- _____ (2007). *Relaciones laborales tienden a desdibujarse*. Venezuela: El Carabobeño. Agosto.
- Hernández, Oscar (1992). “Flexibilización y rigidez de la Ley Orgánica del Trabajo”. Ponencia presentada en XVII Jornadas “TM Domínguez Escovar” Derecho del Trabajo. Instituto de Estudios Jurídicos del Trabajo. Barquisimeto. Venezuela.
- _____ (2006). “Tendencias laborales tradicionales y emergentes en el derecho laboral en América Latina. En Kurczyn Patricia (Ed). *Evolución y tendencias recientes del derecho del trabajo y de la seguridad social en América*. México: UNAM. Instituto de Investigaciones Jurídicas.

- Hoyos, Arturo (1987). “La flexibilidad del derecho laboral tradicional. Tendencias internacionales recientes”. *Revista Derecho Laboral*. No. 147. Montevideo.
- OIT (2006). Oficina Regional para América Latina y el Caribe. “Panorama Laboral 2006. América Latina y el Caribe”. Lima.

Entre compromisso e pragmatismo: a gramática da ação de trabalhadores em cooperativas de produção no sul do Brasil

Ricardo Mayer*

Resumo

Este trabalho busca investigar a gramática da ação de trabalhadores em cooperativas de produção constituídas no bojo dos processos de reestruturação econômica ocorridos no Brasil a partir dos anos 90 do século XX. A partir de uma sociologia da experiência, decomparamos a lógica da ação dos trabalhadores engajados na formação de duas cooperativas de produção, onde procuramos investigar: as relações de solidariedade, a lógica da ação estratégica em cada coletivo de trabalhadores, e, os processos de subjetivação expressos na construção identitária dos trabalhadores das cooperativas investigadas. A partir da pesquisa de campo em duas cooperativas de produção na região metropolitana de Porto Alegre, perfazendo um total de 55 entrevistas semi-estruturadas, verificou-se um processo de subjetivação marcado por uma atitude ambivalente entre o compromisso com o projeto de construção da cooperativa e uma postura pautada por um certo pragmatismo tipificado por um campo de possíveis restrito no tocante as alternativas de reinserção social. Já na esfera da ação coletiva, a constituição de cooperativas a partir de empresas em situação falimentar revelou uma nova estratégia sindical marcada por uma ação defensiva ante os processos de reestruturação econômica que eliminam postos de trabalho.

* Doutor em sociologia, professor adjunto do Departamento de Ciências Humanas, Universidade de Santa Cruz do Sul – Unisc - *email*: r.mayer@laposte.net

Palavras-chave: lógicas da ação; solidariedade; ação estratégica; subjetivação; cooperativas de produção; autogestão; sociologia da experiência.

Introdução

A chamada crise da sociedade salarial¹, que se evidencia de forma nítida na reestruturação econômica e nos processos de reorganização e flexibilização das condições de uso da força de trabalho que acometeram a economia mundial, mormente na última década do século XX, tem engendrado estratégias defensivas por parte dos sindicatos e da classe trabalhadora no sentido da preservação de suas condições materiais de subsistência. Tais estratégias têm se configurado na constituição de cooperativas como alternativa para assegurar o trabalho e a geração de renda para o contingente de trabalhadores engolfados pelos processos de reorganização das bases de acumulação capitalista.

Por seu turno, a formação de cooperativas de trabalhadores também concorre para produzir controvérsias teóricas² sobre as possibilidades concretas das cooperativas se constituírem num avanço efetivo em termos da democratização do trabalho e autonomia dos trabalhadores a partir da eliminação das antigas hierarquias que caracterizavam a gestão das empresas em questão e da criação de novas solidariedades operárias. Assim, o trabalho autogestionário também é percebido como uma contrafação democrática, como mais um item da panóplia patronal para flexibilizar e reduzir os custos da mão-de-obra (ver Lima, 1998, 2004). Não obstante, tal discussão acaba sendo pouco frutífera do ponto de vista da compreensão das relações sociais tramadas nestas formas de organização social do trabalho. Inversamente, preferimos indagar em que medida as cooperativas de trabalhadores investigadas se conformam em laboratórios de experi-

1 Ver Castel (1998) e Gorz (2003; 2004).

2 Tal controvérsia remonta aos debates levados a cabo no seio do movimento socialista no século XIX sobre as potencialidades emancipatórias do trabalho autogestionário no âmbito das cooperativas de produção. O paradigma do cooperativismo contemporâneo se constituiu a partir da experiência das cooperativas de trabalhadores que surgiram na Inglaterra no ano de 1844 em Rochdale, nas proximidades de Manchester. Para mais detalhes desta discussão, ver Santos & Rodríguez (2002).

mentação e inovação social tendo em vista novos padrões de sociabilidade distintos daqueles que caracterizam as relações de poder nas empresas capitalistas tradicionais.

No que segue, iremos focar duas cooperativas de produção procurando analisar a configuração da gramática da ação que se estabelece nestas empresas autogestionárias³. Ou de modo mais específico: iremos analisar suas lógicas da ação consubstanciadas nas suas relações de solidariedade; na sua ação estratégica; e, por fim, os processos de subjetivação dos trabalhadores associados nestas cooperativas de produção. Trata-se de organizações formadas voluntariamente, articuladas em torno de propósitos comuns definidos através de procedimentos democráticos de organização interna, tendo como premissa a possibilidade de participação de todos os membros em todos os cargos da estrutura associativa mediante eleições, bem como a publicidade de todo processo deliberativo e de gestão patrimonial.

Entre duas formas de solidariedade

Como categoria sociológica o trabalho se configura sociologicamente, como possibilidade de reconhecimento social e fonte de solidariedade. Pode-se mesmo afirmar que a identificação de uma sociedade do trabalho soa quase como truísmo sociológico. Mas, há que se considerar aqui as solidariedades do universo fabril que estabelecem as condições de possibilidade mínimas para que os trabalhadores se convertam num ator coletivo, condição para a mobilização em torno dos processos de conquista de direitos trabalhistas. Estes implicam no reconhecimento social

3 Trata-se de duas cooperativas de produção: a cooperativa A foi constituída em no final de 2000 a partir da falência da metalúrgica Vogt, e nela estão associados atualmente 152 trabalhadores. Situada na cidade de Canoas a Cooperativa A atua no ramo metal-mecânico produzindo bens de capital para as indústrias petrolífera, petroquímica, de papel e celulose, siderúrgica, química, de geração de energia elétrica e construção civil. A cooperativa B possui atualmente um efetivo de 200 trabalhadores e foi fundada a partir da falência da antiga Companhia Geral de Indústrias. Localizada na cidade de Guaíba na região metropolitana de Porto Alegre, dispõe de uma linha de produção que contempla, dentre outros produtos, uma gama de fogões a lenha e a gás, aquecedores de água e metais sanitários. A realização das entrevistas e visitas às duas cooperativas de trabalhadores foi feita durante o segundo semestre de 2003.

de um estatuto e mesmo de um tipo específico de cidadania social relativa ao mundo do trabalho. Ao mesmo tempo o trabalho também é reconhecido como instância de produção coletiva, como resultado de uma práxis coletiva que transcende a particularidade dos trabalhos realizados por indivíduos concretos. Tal reconhecimento associa-se, por outro lado, a conceptualização do trabalho como trabalho abstrato, ou seja, como o reconhecimento da atividade laboral como trabalho em geral independentemente das formas particulares que assume. Para além de sua conversão em mercadoria, a conceptualização do trabalho como trabalho abstrato também concorre para que o trabalho surja como uma atividade pública coletiva fazendo com que o trabalhador ocupe, através dos seus organismos de representação o espaço público. O reconhecimento no âmbito das relações sociais de produção também conforma identidades, o que também produz as variantes de solidariedade resultantes de uma divisão social do trabalho. Tal categoria desempenha, desta maneira, um papel central na organização da existência individual. Nestes termos, o trabalho pode implicar em um certo tipo de coerção moral, num dever ser, numa relação social plena de obrigações recíprocas que terminam solidarizando os grupos sociais.

Entretanto, as relações de trabalho assalariadas também engendram um vínculo social caracterizado pelo disciplinamento do trabalho fabril a partir do alheamento dos trabalhadores em relação aos meios de produção. Desta forma, o possível compromisso moral em relação ao trabalho que deveria constituir-se num dever ser dos trabalhadores em cooperativas de produção recentemente formadas parece conter uma certa dissonância moral, ou seja, o engajamento de alguns trabalhadores em relação à cooperativa parece guardar alguns resquícios que ainda reportam a ação dos trabalhadores ao passado do trabalho servil e disciplinado que obedecia à lógica da utilidade econômica, a partir da qual adquiria seu significado.

Com efeito, o senso de obrigação e uma moral do compromisso parecem diluir-se quando em confronto com a cultura de trabalhador assalariado interiorizada muitas vezes ao longo de uma trajetória profissional que alcança a aposentadoria de vários trabalhadores associados às cooperativas. O senso da hierarquia está fixado, gravado na história e na expe-

riência de trabalhadores que encontram dificuldade no processo de readaptação a nova estrutura de relações surgida com a conversão da empresa em cooperativa. Ao mesmo tempo, o sentimento de desconfiança de alguns trabalhadores habituados a um tipo de sociabilidade caracterizado por uma reciprocidade negativa⁴ os impede de perceber a possibilidade de um outro tipo de sociabilidade pautado por relações de reciprocidade não regidas pela troca impessoal. Ou seja, numa situação marcada pela predominância de uma reciprocidade negativa o indivíduo busca de um lado maximizar, incrementar suas expectativas de ganho, e de outro minimizar seus custos eventuais. Trata-se de uma forma impessoal de intercâmbio característica das relações de trabalho assalariadas, nas quais a prevalência do cálculo utilitário é capaz no limite de configurar uma moral calcada preponderantemente no interesse.

Mas, as relações de solidariedade se estabelecem e permanecem ao longo do tempo juntamente com mecanismos de controle social que irão variar segundo a preponderância deste ou daquele vínculo de solidariedade. Assim, nas cooperativas investigadas, dadas suas características relativamente à forma de organização do trabalho, dos processos produtivos e das competências e qualificações requeridas nos departamentos com uma preponderância das relações de solidariedade de natureza funcional e contratual. Com efeito, nas cooperativas de produção a trama dos vínculos sociais será assegurada primeiro pela predominância das relações de solidariedade funcional, cujo controle normativo exercido reciprocamente por todos os trabalhadores da cooperativa estará baseado tacitamente num compromisso moral em relação à produção e a organização do trabalho. A consciência das obrigações recíprocas entre os trabalhadores das cooperativas que cimentam suas relações de solidariedade confere também um novo sentido ao trabalho que decorre não somente da interdependência derivada das especializações e diferenciações funcionais, mas também do senso de um projeto comum endossado pelos trabalhadores na sua adesão à cooperativa. Para alguns trabalhadores a participação na cooperativa implicou numa ruptura com o alheamento em relação ao trabalho, que

4 Trata-se de um comportamento que busca maximizar suas expectativas de ganho sem o dispêndio da devida contra-partida. Para mais detalhes ver Sahlins (1977).

por vezes, caracteriza a disposição atitudinal de trabalhadores assalariados em empresas privadas.

Entretanto, ao lado das obrigações e engajamento em relação ao trabalho características das relações de solidariedade funcional, encontramos também no âmbito da lógica da integração e pertencimento social, um outro tipo de solidariedade marcada, sobretudo, pelo contrato. Mais que um simples contrato, trata-se aqui de pactuar uma regra, de modo a instituir uma nova forma de regulação social entre os membros das cooperativas. Mas, trata-se também de uma solidariedade de tipo contratual produzida por um cálculo que pondera o campo de possíveis e os recursos disponíveis diante da necessidade de se efetuar uma escolha. Não obstante, tal asserção pode nos levar a confundir a racionalidade subjacente ao contrato com a racionalidade estratégica: pois enquanto esta última pondera os interesses com o intuito de maximizar ganhos e minimizar perdas, a primeira invocará a regra para afirmar sua legitimidade e confirmação de sua validade. Da mesma forma, enquanto a última irá projetar o futuro a partir da permanência e estabilidade das regras, condição mesma para a definição do cálculo estratégico, a primeira se desdobrará enquanto um processo de aprendizagem coletiva prevendo mesmo a alteração das regras caso haja necessidade. Tanto numa quanto noutra forma de racionalidade os atores irão perseguir seus interesses se submetendo as regras do jogo, porém a racionalidade estratégica será governada por um princípio de utilidade, enquanto a racionalidade contratual será governada por um princípio de regulação social⁵. Ao mesmo tempo, o processo de adesão à cooperativa parece encontrar mais facilidade entre os trabalhadores mais jovens. Trata-se daqueles trabalhadores, cujas perspectivas de trabalho dependem em grande medida do êxito e continuidade do projeto da cooperativa, diferentemente, portanto, daqueles trabalhadores cuja perspectiva imediata é a aposentadoria e o recebimento dos créditos trabalhistas devidos pela antiga empresa.

5 Para maiores detalhes ver Reynaud (1997: 29).

Entre o compromisso e o pragmatismo

Existe uma interpretação corrente na literatura recente⁶ da sociologia do trabalho dedicada ao estudo do movimento sindical de que os processos de modernização produtiva de matriz pós-fordista que se desdobraram ao longo dos últimos 25 anos repercutiram fortemente sobre a capacidade de organização e mobilização do sindicalismo, seja enquanto instituição seja, enquanto movimento social. Um dos referentes empíricos da crise enfrentada pelo sindicalismo pode ser verificado no declínio dos índices de sindicalização, bem como da ação coletiva dos trabalhadores organizados⁷. A leitura corrente deste fenômeno sinaliza que a prevalência de um regime de acumulação fordista durante grande parte do século XX, teria favorecido a organização e expansão do movimento sindical, mormente a partir das formas de organizar o trabalho e o processo de produção pressupostas pelo fordismo enquanto paradigma de desenvolvimento industrial. Não obstante, tal cenário passou a sofrer profundas modificações com a reestruturação da base técnica de acumulação capitalista com a implementação de novas formas de organizar o trabalho e os processos produtivos marcadas, sobretudo, pela flexibilização das condições de utilização da mão-de-obra, principalmente nas grandes e médias empresas, que de modo geral forneciam a base sobre a qual os sindicatos afirmavam sua capacidade de representação e inserção no chão de fábrica.

Entretanto, tal interpretação da crise do sindicalismo a partir do esgotamento de um dado padrão de acumulação capitalista concebido pelo nome de fordismo, pode nos conduzir a uma visão errônea acerca destes processos ao menos por duas razões. A primeira é de ordem ontológica: ao enfatizar a importância das macro-estruturas sócio-econômicas em processos que ainda estão em curso, sugere sua determinação estrutural e retira de cena a ação coletiva dos trabalhadores convertendo-os em meros suportes ou quando muito em expectadores de um processo marcado pelo

6 Ver Ramalho (2000); Rodrigues (1999); Cardoso (1999); Lévesque, Murray & Lequeux (1998); Lapointe (1998).

7 Os índices de sindicalização declinaram durante a década de 80 nas principais economias ocidentais a exceção da Suécia, do Canadá, da Itália e da antiga RFA. Ver Cardoso (1999:163); e, Rodrigues (1999: 177).

drama social da diminuição dos postos de trabalho; e, a segunda é de ordem epistemológica: ao enfatizar a tese da fragmentação das lealdades e solidariedades da classe trabalhadora parte de uma visão demasiado mitificada do seu passado representado enquanto uma época na qual os trabalhadores perfilados em seus sindicatos constituíam-se numa classe-parasita. Para além desta visão idealizada Hyman (1996), argumenta que as coisas nunca se passaram de forma tão linear, mas que os sindicatos como organizações carregam consigo uma grande variedade de aspirações, valores e concepções de mundo, de modo que tanto a probabilidade do conflito quanto a do consentimento não estão muito longe uma da outra. De outra parte Hyman também argumenta que a noção de classe operária se constitui antes numa abstração do que numa descrição ou generalização sociológica. Pois, as classes trabalhadoras têm sido caracterizadas mais pela diferenciação e heterogeneidade e sua possível unidade e coesão é antes algo excepcional do que um traço comum de sua conformação. Quando realizada, a precária unidade das classes trabalhadoras tem se forjado no conflito da mesma forma que as relações de solidariedade entre os trabalhadores se afirmam de forma mais consistente em situações de adversidade. A prevalência de uma representação mitificada das classes trabalhadoras nos impediria de perceber mais objetivamente a própria crise vivenciada pelo sindicalismo.

Neste sentido, um dos desafios propostos ao sindicalismo é configurado pelo processo de desassalariamento da força de trabalho que aos poucos vem drenando o contingente da classe trabalhadora historicamente representado pelos sindicatos⁸. Contrapor-se a este cenário pressupõe a elaboração de novas estratégias com propósito de ampliação do sentido da solidariedade para além das fronteiras que a delimitavam no passado de modo a reestruturar a agenda sindical para que os sindicatos possam não só organizar trabalhadores desempregados e trabalhadores associados a cooperativas, mas também representá-los politicamente.

Com efeito, a própria CUT⁹ – Central Única dos Trabalhadores, partindo de avaliações que ponderam as consequências das transformações

8 Segundo um dirigente do Sindicato dos Metalúrgicos de Canoas entrevistado a base sindical sobre a qual o sindicato atuava nas décadas de 70 e 80 correspondia a algo em torno de 17 mil metalúrgicos. Atualmente esse número reduziu-se para algo em torno de 9 mil trabalhadores.

9 Ver Magalhães & Todeschini (2000).

no mundo do trabalho sobre o movimento sindical, tem buscado implementar novas estratégias de intervenção com o intuito de contemplar os trabalhadores associados a cooperativas de produção. Assim, segundo Magalhães & Todeschini (2000), a configuração de uma nova estrutura no mercado de trabalho a partir dos processos de reestruturação econômica estaria criando a perspectiva para o surgimento de novas experiências de geração de trabalho e renda no bojo das políticas de economia solidária. O que, entretanto, não deixa de propor questões desafiadoras para o próprio movimento sindical, dado que, tais experiências de auto-gestão podem estar se ajustando a um mercado de trabalho dualizado caracterizado por um núcleo privilegiado de trabalhadores assalariados gozando de um leque de direitos sociais ao lado de um grupo de trabalhadores sem direitos associados às cooperativas. É o que ocorre quando cooperativas são constituídas no âmbito de estratégias empresariais de subcontratação e terceirização com a finalidade de redução dos custos do trabalho. Com efeito, a discussão em torno das questões suscitadas pelos processos de precarização e flexibilização das condições de uso da força de trabalho culminou com a adoção de uma estratégia de cunho defensivo por parte dos sindicatos materializada na criação pela CUT em 1999 de uma Agência de Desenvolvimento Solidário para sustentar a constituição de empreendimentos autogestionários através do assessoramento, apoio técnico e político na formação de cooperativas no âmbito de um projeto de uma economia solidária. Para os sindicatos trata-se de apoiar a formação e a consolidação de um “cooperativismo autêntico” caracterizado pela participação igualitária de todos os trabalhadores associados às cooperativas nos processos de deliberação e gestão destes empreendimentos autogestionários.

Neste aspecto, os sindicatos têm desempenhado um papel fundamental no que poderia ser tratado nos termos de uma luta pelo reconhecimento da dignidade e utilidade social de trabalhadores, cujos postos de trabalho simplesmente desapareciam não fosse a ação político-sindical no sentido da constituição das cooperativas. Mas, a definição de tal política por parte dos sindicatos filiados a CUT não se procedeu sem que fosse objeto de questionamentos acerca da negociação de créditos trabalhistas quando da falência de uma empresa. Pode-se mesmo afirmar que a defi-

nição de uma estratégia sindical no qual a hipótese de se apoiar à constituição de uma cooperativa ao invés da simples liquidação judicial de uma empresa resultou de um estreitamento do campo de possíveis da ação sindical tradicional¹⁰. Portanto, a opção de sustentar politicamente a estratégia de apoiar a criação de cooperativas de trabalhadores revela uma nova inflexão política do movimento sindical que pode ser caracterizada como uma estratégia defensiva por parte dos trabalhadores num contexto de reestruturação produtiva.

Mas, se tal inflexão política diz respeito à ação coletiva dos trabalhadores, no tocante à racionalidade dos atores individuais predomina ainda um certo pragmatismo no conjunto das posturas assumidas pelos trabalhadores em relação a sua adesão à cooperativa. Nesse sentido, uma primeira postura que se pode identificar está relacionada ao próprio ato fundador da cooperativa. Trata-se da ação mais engajada e consciente politicamente traduzindo-se naquilo que definimos como um “compromisso político”, ou seja, um comprometimento em relação à cooperativa permeado pelo discurso sindical e pela mobilização que conduziu a criação da cooperativa. É o discurso que propõe umnexo, uma coerência entre a ação coletiva mais geral acerca do significado da formação de um empreendimento de autogestão e as condutas individuais dos trabalhadores¹¹.

A par do compromisso político que detectamos no núcleo fundador e catalisador das cooperativas, teríamos uma segunda figura do comprometimento caracterizada pelos vínculos de solidariedade que se tornam mais consistentes quando confrontados pela adversidade. Trata-se de um discurso que afirma seu compromisso em relação à cooperativa sem estar embebido pelo discurso sindical. Não se configura num compromisso fixado a partir de um projeto político do sindicato, mas sim num compromisso moral afirmado a partir das sociabilidades secundárias constituídas no seio da cooperativa. Antes de operar uma separação entre duas dimensões mutuamente referidas a política e a moral, a distinção entre dois tipos de comprometimento busca apenas revelar uma nuance sutil no discurso dos trabalhadores. O segundo tipo de postura assumida em

10 É o que se pode depreender das entrevistas realizadas com dirigentes das cooperativas investigadas.

11 Tal postura já havia sido também detectada com mais ênfase por Rosenfield (2003).

relação à cooperativa é caracterizado, como vimos anteriormente, pela crítica em relação à direção das cooperativas.

Existe ainda um compromisso com o projeto da cooperativa, mas o desencanto, a discordância e as decepções marcam um discurso de crítica e protesto. O terceiro tipo de postura assumida em relação à cooperativa é caracterizado pelo cálculo estratégico na sua forma pura, ou seja, não são ponderados outros valores na definição do curso da ação senão a relação que se estabelece entre meios e fins. Aqui, não são invocadas outras razões para justificar a permanência na cooperativa senão a mesma lógica que caracteriza o *free rider*. No entanto, essa postura mais pragmática é objeto de uma reiterada crítica entre os trabalhadores mais comprometidos com o projeto da cooperativa e quando detectada, é rejeitada pelos pró-prios associados.

Os processos de subjetivação

Os processos de diferenciação social que caracterizam as sociedades contemporâneas ensejam uma multiplicidade de modos de inserção e pertencimento social, o que termina por refletir sobre a conformação da identidade do sujeito como descontinuidade e fragmentação de sua experiência individual. Ou seja, trata-se de uma situação na qual os atores passam a adotar vários pontos de vista, configurando sua identidade a partir de diferentes perspectivas. Nesse sentido, conforme Dubet (1996), podemos abordar a questão identitária num tríptico registro, qual seja, a integração social, a ação estratégica e os processos de subjetivação. No primeiro registro, a identidade pode ser percebida enquanto uma construção social, na qual o indivíduo incorpora sua experiência vivida no curso dos processos de socialização primária e secundária definindo quase que uma espécie de segunda natureza. Trata-se, portanto, de uma identidade que pode ser pensada como uma incorporação de um *habitus*, ou seja, como a absorção de um conjunto de disposições sociais oriundas não apenas da família ou da extração de classe, mas também do conjunto dos sistemas de ação com os quais o indivíduo cruzou ao longo de sua vida. No registro da ação estratégica, a identidade é construída pelos atores como um

recurso, num contexto no qual a sociedade é percebida como um espaço concorrencial nos termos mesmo de um mercado ou de mercados de trabalho quando se trata da construção de identidades profissionais. O ator irá definir sua identidade em termos de um estatuto a partir do qual é capaz de mobilizar recursos expressos em capital simbólico ou atributos relacionados a sua posição e suscetíveis de classificá-la em relação ao conjunto das outras posições existentes em mercados de trabalho externos ou internos. Por fim, no registro da subjetivação, a identidade será entendida mais como uma possibilidade, cujo pressuposto é configurado a partir de um distanciamento crítico assumido pelo sujeito em relação à integração e a ação estratégica. Dado que, o sujeito não pode ser reduzido somente à interiorização do social, nem tampouco à persecução de interesses, é necessário conceptualizá-lo também a partir de uma dimensão emancipatória caracterizada pelo engajamento com modelos culturais alternativos capazes de definir novos padrões de socialização primária e secundária, bem como de individuação contrapondo-se desta forma a modelos culturais dominantes.

No âmbito das cooperativas de produção, iremos nos deparar com a construção de novas identidades a partir do momento em o compromisso com o projeto de autogestão é afirmado. Não obstante, para alguns trabalhadores o sentimento de ser assalariado ainda permanece. Seus vínculos de solidariedade em relação à cooperativa são predominantemente de tipo contratual e assumem antes uma disposição pragmática do que um engajamento e comprometimento ao cooperativismo autêntico que embasa o projeto coletivo. Contrariamente, também se pode constatar que a identidade com a antiga empresa, ou seja, a identidade de trabalhador assalariado é colocada em cheque no curso do processo de constituição das cooperativas de produção. Os trabalhadores afirmam sua identidade ao sentir orgulho daquilo que são a partir da própria experiência das mobilizações que antecederam a criação das cooperativas. A memória afetiva deste processo de lutas contribui para forjar uma nova identidade que não é mais a identidade de trabalhador assalariado, mas sim a identidade de um trabalhador associado a uma cooperativa de produção.

São “donos” da produção e se sentem co-responsáveis em relação aos processos de trabalho e produção da cooperativa. A auto-estima que deco-

rre deste envolvimento contribui também para o reconhecimento da utilidade social destes trabalhadores devolvendo-lhes sua dignidade quase que perdida ante a situação a que foram confrontados com a perspectiva de perda do emprego. A opção para muitos destes trabalhadores seria a economia informal, o trabalho incerto e mal remunerado, em suma, a perda de controle sobre uma existência caracterizada pelo acaso, pela contingência. Os processos de deliberação democrática através das assembleias também contribuem para o senso de co-responsabilidade, para ressaltar que o êxito do empreendimento de autogestão está atrelado ao compromisso dos trabalhadores em relação à cooperativa.

Assim, a definição das lógicas da ação que estamos configurando nas relações de solidariedade, na ação estratégica e na subjetivação e identidade dos trabalhadores pode ser visualizada esquematicamente na figura abaixo:



Conclusão

No contexto constituído pelas cooperativas de produção, caracterizado pela autogestão e por processos decisórios que pressupõem a participação de todos os associados, a principal demanda em termos das relações sociais tramadas no interior das cooperativas será pelo reconhecimento aos direitos e obrigações de cada um, definidos no regimento interno da

cooperativa. Ressalte-se que não se trata aqui somente de vínculos de solidariedade funcional e contratual, cujo sentido se resume a coalescência das relações sociais nas cooperativas de produção, mas, de perceber também as relações de solidariedade como um modo de reconhecimento recíproco entre os associados às cooperativas a partir de um conjunto de valores compartilhados tendo em vista à persecução de objetivos comuns. As relações de reconhecimento aqui consideradas se traduzem, sobretudo, em consideração e estima social recíproca por parte dos trabalhadores que pertencem a cada cooperativa a partir mesmo das características e atributos pessoais que os diferenciam entre si. Logo, não estamos tratando de um reconhecimento assentado somente em princípios abstratos e universais, mas num tipo de reconhecimento que surge das relações de solidariedade privilegiando, deste modo a eticidade concreta de determinados grupos sociais. Neste aspecto, existe uma equação entre estima social e o princípio igualitário que pode ser disposta da seguinte forma: quanto mais a eticidade concreta do grupo social estiver descentrada e quanto mais prevalecer uma sociabilidade horizontal em detrimento de possíveis ordenações hierárquicas, tanto mais a estima e consideração social assumirão um formato individualizante, dando vez deste modo a relações de natureza simétrica (Honneth, 2002).

Desta forma, podemos identificar nas duas cooperativas pesquisadas uma transição de um regime de interação hierárquico para um regime de interação igualitário a partir mesmo da forte crítica dos trabalhadores às relações de mando que caracterizavam as empresas das quais as cooperativas foram criadas¹². As hierarquias formais que prevalecem dizem antes respeito à própria divisão de tarefas existente. A mudança nas relações de poder a partir da instituição de uma nova forma de regulação, de um novo ordenamento das relações entre os trabalhadores a partir do primado da idéia de direitos iguais concorre para afirmar a solidariedade entre os membros das cooperativas, pois, as decisões em relação ao trabalho devem ser negociadas entre aqueles que pertencem ao grupo. Não obstante, se os trabalhadores passam a ter mais autonomia em relação aos processos de trabalho e produção, a heteronomia do mercado segue sendo

12 Para a noção de regime de interação ver Goffman (1983) e Martuccelli (2002).

a coerção que define os limites de seu campo de possíveis. Mas, o resquício das antigas hierarquias que conformavam uma identidade pessoal submissa e subserviente ainda se manifesta nas práticas de alguns trabalhadores que percebem nos membros da direção das cooperativas a imagem de novos patrões. Habitados a um tipo de gestão paternalista, característica da condução familiar das antigas empresas há pelo menos três gerações, alguns trabalhadores ainda relacionam sua inserção e pertencimento social à proteção daquele que manda.

As particularidades dos processos de trabalho que caracterizam as duas cooperativas estabelecem diferenciações no tocante a nova estrutura de cargos e salários instituída após a criação de cada cooperativa. Uma das cooperativas produz bens de capital sob encomenda, o que demanda uma força de trabalho especializada num ofício artesanal com qualificações tácitas e formais adquiridas ao longo de uma carreira profissional. Na outra cooperativa o processo de trabalho é organizado com vistas à fabricação de bens de consumo em série com níveis de qualificação bem distintos ao longo de todas as fases do processo produtivo. Nestes termos, a estrutura de cargos e salários de cada cooperativa busca contemplar tais especificidades. Assim, a definição do plano de cargos e salários busca estabelecer uma mediação entre a antiga estrutura e a conformação de uma nova na qual a tendência à equalização dos salários se inscreve no horizonte futuro de cada cooperativa. Neste aspecto, os trabalhadores aceitam para uma possível mudança no futuro.

Entretanto, para alguns trabalhadores mesmo a estrutura de cargos e salários definida após a criação de cada cooperativa é motivo para crítica e protesto. O acento de tal postura crítica é dado em favor da proposição de uma estrutura mais igualitária a partir da redução dos próprios níveis salariais que terminam concorrendo para a reprodução de uma estrutura hierárquica criticada pelos trabalhadores entrevistados. Entretanto, as críticas em relação à persistência de hierarquias derivadas das diferenciações salariais só podem surgir num contexto onde os trabalhadores podem protestar sem o receio de retaliações. Ao mesmo tempo, embora o princípio da igualdade também seja percebido e valorizado pela maioria dos trabalhadores associados às cooperativas o mesmo ainda não se traduz numa participação mais intensa e equilibrada nas assembléias, ou seja, numa

sociabilidade mais horizontal entre os trabalhadores das cooperativas. É possível que esse déficit de participação seja o resquício e ressonância de uma cultura política autoritária e paternalista que ainda tolhe as perspectivas da mudança subjacentes às práticas dos trabalhadores de cada cooperativa. O que de resto, também contribui para definir o alcance da inovação social representado por essas experiências de autogestão.

Bibliografia

- Cardoso, Adalberto M. (1999). *Sindicatos, trabalhadores e a coqueluche neoliberal. A era Vargas acabou?* Rio de Janeiro: Editora FGV.
- Castel, Robert (1998). *As metamorfoses da questão social. Uma crônica do salário*. Petrópolis: Vozes.
- Dubet, François (1996). *Sociologia da experiência*. Lisboa: Instituto Piaget.
- Goffman, Erving (1983). “El orden de interacción”; en Winkin, Yves (Ed.) 1991 *Los momentos y sus hombres*. Barcelona: Paidós, p.169-205.
- Gorz, André (2003). *Metamorfoses do trabalho: crítica da razão econômica*. São Paulo: Annablume.
- _____(2004). *Misérias do presente, riqueza do possível*. São Paulo: Annablume.
- Honneth, Axel (2002). *La lutte pour la reconnaissance*. Paris: Les Éditions du Cerf.
- Hyman, Richard (1996). “Los sindicatos y la desarticulación de la clase obrera”. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, ano 2, nº 4, p.9-28, ALAST, México DF.
- Lapointe, Paul-André (1998). “Identités ouvrières et syndicales, fusion, distanciation et recomposition”. *Sociologie et Sociétés*. Vol. XXX, nº2, p.1-24, automne.
- Lévesque, Christian; Murray, Gregor et Lequeux, Stéphane (1998). “Transformations sociales et identités syndicales: l’institution syndicale à l’épreuve de la différenciation sociale contemporaine”. *Sociologie et Sociétés*. Vol. XXX, nº2, p.1-24, automne.

- Lima, Jacob C. (1998). “Cooperativas de produção industrial: autonomia e subordinação do trabalho”; en Castro, Nadya A. & Dedecca, Claudio S. (Orgs.). *A Ocupação na América-Latina: tempos mais duros*. São Paulo; Rio de Janeiro: ALAST.
- _____(2004). “O trabalho autogestionário em cooperativas de produção: o paradigma revisitado”. *Revista Brasileira de Ciências Sociais. ANPOCS*, vol.19, nº56, p.45-62, outubro.
- Magalhães, Reginaldo S. & Todeschini, Remígio. (2000). “Sindicalismo e economia solidária: reflexões sobre o projeto da CUT”; en Singer, Paul & Souza, André R. *A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego*. São Paulo: Contexto.
- Martuccelli, Danilo (2002). *Grammaires de l’individu*. Paris: Gallimard.
- Ramalho, José R. (2000). “Trabalho e sindicato: posições em debate na sociologia hoje”. *DADOS — Revista de Ciências Sociais. IUPERJ*, Vol.43, nº.4.
- Reynaud, Jean-Daniel (1997). *Les règles du jeu. L’action collective et la régulation sociale*. Paris: Armand Colin.
- Rodrigues, Leôncio M. (1999). *Destino do Sindicalismo*. São Paulo: Edusp.
- Rosenfield, Cinara L. (2003). “A autogestão e a nova questão social: repensando a relação indivíduo-sociedade”. *Civitas*, v. 3, nº2, p.395-415.
- Sahlins, Marshall (1977). *Economía de la edad de piedra*. Madrid: Akal Editor.
- Santos, Boaventura de S. & Rodríguez, César (2002). “Para ampliar o cânone da produção”; en Santos, Boaventura de S. (Org.). *Produzir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.