

Trabajo y revolución

Voces y debates sobre sistemas
y reformas laborales
en América Latina

Camilo Molina
José Antonio Villareal

Coordinadores



INSTITUTO DE ALTOS ESTUDIOS NACIONALES
LA UNIVERSIDAD DE POSGRADO DEL ESTADO



Ministerio
del **Trabajo**

331.11098
M7221

Molina, Camilo

Trabajo y revolución. Voces y debates sobre sistemas y reformas laborales en América Latina / Camilo Molina, José Antonio Villarreal, coords. .—1.ª ed.—.
Quito: Editorial IAEN, 2015

222 p.; 15 x 21 cm

ISBN: 978-9942-950-46-8

1. TRABAJO 2. REFORMAS LABORALES 3. SINDICALISMO 4. MÉXICO
5. URUGUAY 6. ARGENTINA 7. CUBA 8. ECONOMÍA LABORAL
(SUGERIDO) I. Título

Colección editorial: Reforma del Estado



Este libro cumplió un proceso de arbitraje científico doble ciego.

Instituto de Altos Estudios Nacionales (IAEN)

Ministerio del Trabajo

Av. Amazonas N37-271 y Villalengua, esq.

Tel.: (593 2) 382 9900

Quito, Ecuador

www.iaen.edu.ec

Información: editorial@iaen.edu.ec

Dirección editorial: Miguel Romero Flores

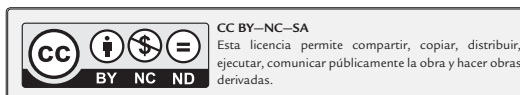
Corrección de estilo: Roberto Ramírez Paredes y David Chocair

Diseño de interiores y portada: Gabriel Cisneros

Impresión: Imprenta V&M Gráficas

Tiraje: 500 ejemplares

©IAEN, 2015



Índice

Sobre los autores	7
Introducción	11
<i>Camilo Molina y José Antonio Villareal</i>	

Parte I

Debates sobre los sistemas laborales y reformas laborales: los casos de México, Uruguay, Argentina y Cuba

Funcionamiento del sistema laboral en Cuba	19
<i>Jorge Luis Acanda</i>	
El sistema laboral mexicano y sus implicaciones en la normativa laboral	25
<i>Enrique de la Garza Toledo</i>	
El sistema laboral argentino frente al desempleo y la precariedad: aciertos y desafíos del proceso de ciudadanía de los sectores vulnerables	37
<i>Cecilia Cross</i>	
El derecho del trabajo en la Argentina	45
<i>Guillermo Pérez Crespo</i>	
Relaciones de Trabajo en Uruguay: características principales del sistema uruguayo de relaciones de trabajo	55
<i>Marcos Supervielle</i>	

Parte II

Análisis temáticos sobre el trabajo

El derecho del trabajo ante las estrategias empresarias de precarización laboral	63
<i>Guillermo Pérez Crespo</i>	

La solidaridad de clase como desafío. Reflexiones desde los despojos de la sociedad salarial	95
<i>Cecilia Cross</i>	
El sindicalismo, el empleo formal y su relación con el Estado en América Latina	123
<i>Enrique de la Garza Toledo</i>	
Trabajo y los derechos humanos. Nuevos desafíos en la sociedad del conocimiento	157
<i>Marcos Supervielle</i>	
El trabajo no debe dañar la salud del trabajador	197
<i>Julio César Neffa</i>	
Diálogos locales en torno a las reformas laborales en Ecuador	207
<i>Camilo Molina</i>	
<i>José Antonio Villareal</i>	
<i>María Florencia Pagliarone</i>	
Epílogo.....	219

Sobre los autores

Jorge Luis Acanda

Doctor en Filosofía por la Universidad de Leipzig, Alemania. Profesor titular de teoría política en el departamento de Sociología de la Universidad Central del Ecuador. Autor, entre otros, de los libros: *Sociedad civil y hegemonía* (La Habana, 2002 y Río de Janeiro, 2006); *Traducir a Gramsci* (La Habana, 2007). Profesor invitado, entre otras, en la Universidad de Paris 8, Universidad Autónoma de Puebla, Flacso-Ecuador, etc.

Cecilia Cross

Licenciada en Ciencias Políticas, magíster en Ciencias Sociales del Trabajo y doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires. Investigadora adjunta del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet) con sede en el Centro de Innovación de los Trabajadores (Citra, UMET, Conicet). Secretaria de investigación de la Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo (UMET). Profesora asociada regular del Instituto de Ingeniería y Agronomía de la Universidad Nacional Arturo Jauretche (UNAJ).

Enrique de la Garza Toledo

Doctor en Sociología, profesor investigador del posgrado en Estudios Laborales de la Universidad Autónoma Metropolitana en México, D. F. Ensayos del autor pueden consultarse en forma libre en <http://docencia.izt.uam.mx/egt>.

Camilo Molina

Licenciado en Filosofía, licenciado en Teología, máster en Ciencias Sociales. Cuenta con estudios de posgrado en políticas públicas, metodología de investigación, derechos humanos y cooperación internacional. Es responsable de investigación de la Facultad de Ciencias

Sociales y Comunicación de la Universidad Tecnológica Equinoccial. Becario Fulbright en Administración y Políticas Públicas del Programa Hubert Humphrey 2015-2016. Miembro del grupo de investigación Clacso sobre cooperación Sur-Sur e integración regional. Activista de derechos humanos y organizaciones de sociedad civil.

Ha sido subsecretario de fortalecimiento del conocimiento y becas de la Senescyt (2011), director de investigación y análisis del Secap (2012), asesor de industrias y emprendimientos culturales del Ministerio de Cultura (2012-2013), asesor de la Secretaría Nacional de la Política (2014), coordinador y consultor del Observatorio de la Cooperación al Desarrollo en Ecuador (2009-actual), consultor de Codhes (2013-2014) y miembro del Centro de Investigaciones Ciudad (2008-2011).

Julio César Neffa

Licenciado en Economía Política por la Universidad de Buenos Aires. Diplomado de l'Ecole Nationale d'Administration (ENA) de Francia. Diploma del Tercer Ciclo del Institut d'Etudes du Développement Economique et Social (Iedes), Universidad de Paris I. Doctor en Sciences Sociales du Travail (especialidad Economía) por la Universidad de Paris I. Investigador superior del CONICET en el CEIL, programa Trabajo y empleo urbanos. Profesor en la Universidad Nacional de La Plata y en la Universidad de Buenos Aires. Sus líneas de investigación: economía del trabajo y del empleo, procesos y organización del trabajo, condiciones y medio ambiente de trabajo, relaciones de trabajo, teoría de la regulación, economía del desarrollo y economía de las innovaciones científicas y tecnológicas.

María Florencia Pagliarone

Magíster (c) en Ciencia Política por Flacso-Ecuador. Licenciada en Ciencia Política por la Universidad Nacional de Río Cuarto. Durante el período octubre 2012 a marzo de 2014 se desempeñó como becaria y asistente de investigación en el Departamento de Estudios Políticos, de Flacso.

Guillermo Pérez Crespo

Abogado por la Universidad de Buenos Aires. Estudios de posgrado en la Universidad de Castilla La Mancha (España) y en la Universidad de Buenos Aires (Argentina). Docente del Taller de Estudios Laborales (TEL). Asesor de organizaciones sindicales. Autor de libros y artículos publicados sobre la disciplina jurídica del trabajo. Miembro del consejo de redacción de la revista *La Causa Laboral*, de la Asociación de Abogados Laboralistas de Argentina.

Marcos Supervielle

Profesor titular de Sociología del Trabajo del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.

José Antonio Villarreal

M. A. en Sociología por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso-Ecuador). Sus áreas de investigación se centran en el análisis y la comprensión de las relaciones entre Estado y sociedad, las prácticas sociopolíticas de los sectores urbano-marginales y la sociología urbana. Es autor de *Construir la revolución desde las bases: performance, actuación en equipo y rituales de institución practicados por los agentes políticos de Alianza País en Guayaquil* (Universidad San Marcos, 2015); *La producción socio-política del espacio en el suburbio guayaquileño: Una historia sobre las prácticas y las formas sociales organizativas* (PUCE, 2014); *La génesis del discurso de la regeneración urbana en Guayaquil* (PUCE, 2014).

La solidaridad de clase como desafío. Reflexiones desde los despojos de la sociedad salarial

Cecilia Cross

Introducción

UNO DE LOS aspectos que generó mayor controversia respecto a la reforma del código laboral en el contexto del Coloquio Internacional celebrado en noviembre de 2014 fue el relativo a generar una mayor equidad entre personas trabajadoras, sea redistribuyendo utilidades o permitiendo el goce de beneficios tradicionalmente asociados al salario por parte de personas clásicamente excluidas del acceso a tales ¿privilegios? Este texto pretende ser una contribución a esta discusión, no para zanjarla, sino aportando claves interpretativas que puedan hacer —ojalá— más fluido y productivo el debate.

Las medidas a las que hago referencia son, por un lado, las que fijan un límite en la distribución de la participación de utilidades a personas trabajadoras, destinando el excedente a financiar las prestaciones solidarias de la seguridad social, así como las que señalan un tope a las brechas salariales por sector. Por otro, aquellas políticas sociales que garantizan derechos laborales a las amas de casa.

Estas medidas generan resistencias e inquietud entre algunos sectores asalariados que, según lo que interpreté, entienden que verían perjudicada su situación actual en al menos dos sentidos: a) por la disminución de los beneficios que actualmente perciben o aspiran a percibir, b) por desdibujarse el estatus privilegiado que supone el haber accedido a un empleo en relación de dependencia, única condición bajo la cual se puede (o podía) aspirar a gozar de estos beneficios. Estas asunciones se basan en dos supuestos que me gustaría desnaturalizar. El primero de ellos es una suerte de *hipótesis de suma*

zero, de acuerdo con la cual todo lo que gana en derechos e ingresos un conjunto de personas trabajadoras lo hace en desmedro de otro. Lo cierto es que, si bien este pudiera ser el caso, no *tiene* que ser así.

Otro de los supuestos subyacentes a este posicionamiento es que quienes trabajan en relación de dependencia constituyen una suerte de elite obrera y por eso son quienes *merecen* genuinamente a acceder a los beneficios de la seguridad social y a los salarios más elevados de la economía. Este supuesto tiene además un basamento concreto: efectivamente quienes trabajan en relación de dependencia perciben mejores salarios y acceden a más beneficios (cfr. Aguiar, 2007; De la Garza Toledo, 2001; Rifkin, 2011, *et al.*). Sin embargo, esta observación empírica se ha convertido en un axioma moral: esto es así y así debe ser, porque las personas que trabajan en la *formalidad* son las únicas que trabajan conforme a la ley. Esto implica decir que las personas que están fuera del empleo están o bien fuera de la ley, cuando son informales, o bien no trabajan, cuando solo lo hacen en el ámbito privado y no remunerado.

Este desplazamiento moral permite justificar su marginación respecto a los derechos sociales, pero parte de un razonamiento que es absolutamente fallido desde el punto de vista lógico: la informalidad no es un atributo de las personas trabajadoras, sino de los sistemas económicos, de las modalidades de reproducción del capital vigentes en cada economía que favorecen, facilitan, impulsan algunas formas de movilización de la fuerza de trabajo y no otras. Por otra parte, la creación de valor no depende exclusivamente del trabajo que se lleva a cabo en las fábricas o empresas, sino también de los enormes esfuerzos que muchas personas realizan en los hogares, las escuelas, los hospitales, las iglesias y demás espacios *no productivos* en los que se forma, educa y cuida a quienes no pueden valerse por su cuenta.

Este razonamiento que hemos caracterizado como fallido no es, empero, producto de una operación teórica, sino de un proceso histórico de disciplinamiento de la fuerza de trabajo que ha sido tan pero tan exitoso que ya ni siquiera cuestionamos y que está en la base no solo de cómo pensamos el problema de la informalidad laboral (o el desempleo), sino también de la vulnerabilidad social.

Por ello, en este texto nos dedicaremos a repasar ese proceso para rastrear algunas claves interpretativas que nos permitan pensar de nuevo esos axiomas que sostienen y resaltan las diferencias entre personas trabajadoras y nos impiden alcanzar una verdadera solidaridad de clase. Comenzaremos entonces por reflexionar alrededor del proceso histórico que anudó empleo y derechos sociales, para luego reflexionar en torno a la relación compleja entre empleo y trabajo. En el tercer apartado retomamos el tema de la distinción tajante entre actividades productivas e improductivas, ámbito público y privado como obstáculos para comprender el modo en que se crea riqueza en una determinada sociedad.

Espero que este recorrido pueda servir para continuar y profundizar el debate y por ello he dispuesto en cada apartado recuadros en los que se sintetizan los ejes de discusión propuestos. Por fuerza, en ellos se aumenta el contraste entre ideas y conceptos y se omiten los matices que están presentes en el texto. Esta operación está encaminada precisamente a favorecer el intercambio de ideas y alentarlos, sin embargo, mi posición respecto a cada tema está mejor reflejada en el cuerpo del texto que en los recuadros.

1. El empleo como *one best way* del trabajo: la instauración de la sociedad salarial

En nuestras sociedades el salario es el medio privilegiado de distribución de la riqueza socialmente generada entre las clases subalternas. Privilegiado no por ser necesariamente mayoritario o hegemónico (Quiñones y Supervielle, 2011), como quizás lo haya sido en otros tiempos y latitudes (Castel, 1997), pero sí por el carácter *dignificante* que porta (Zubero, 2000). Esta dimensión política y moral del salario responde a una construcción histórica orientada desde y a favor del establecimiento del capital industrial (Castel y Haroche, 2001). Ponerla en su dimensión histórica, y por lo tanto contingente, es necesario para evitar que se sigan profundizando las brechas, ya no solo económicas, sino políticas entre las personas trabajadoras, haciendo mucho más débiles y vulnerables a unas y otras frente al capital (cfr. Cross, 2014; Supervielle y Custodio, 2014).

Desde fines del siglo XVIII las sociedades occidentales se han organizado en torno a la producción de mercancías. Las empresas se apropian de buena parte del valor socialmente generado, pagando por la mercancía fuerza de trabajo un precio que es menor al valor que esta mercancía produce. Se supone que ese valor cubre el costo de reproducción de esa mercancía, ahora bien ¿cuál es el costo exacto? O dicho de otro modo: ¿de qué parte del costo de la reproducción de la fuerza de trabajo se ocupa la empresa y de qué otra parte se hace cargo la propia familia de la persona trabajadora o el conjunto de la sociedad a través del estado (Federici, 2004)? Esta pugna se ha desarrollado ininterrumpidamente desde los albores del capitalismo hasta nuestros días y es un aspecto clave a tener en cuenta en un contexto histórico en el que las empresas se enmascaran de una y mil maneras a través de la deslocalización, la tercerización, la subcontratación, el fraude laboral y demás estrategias asociadas al *posfordismo* (De La Garza Toledo, 2005; Juárez Núñez, 2002; Taylor, 2004; *et al.*).

A mediados del siglo XX asistimos a un punto importante en el desarrollo de esta pugna cuando de la mano de la consolidación del capitalismo industrial y la acumulación de luchas obreras, se arraigaron las sociedades salariales basadas en el pleno empleo como eje de la política pública. Aunque en cada país este proceso tuvo distintas connotaciones en virtud de estos dos condicionantes –el desarrollo del capitalismo industrial y la intensidad de las luchas obreras– a lo largo del siglo XX asistimos a un proceso de salarización de las economías capitalistas, cuyas notas principales pueden rastrearse en el trabajo del sociólogo francés Robert Castel (1997).

Su punto de partida es el doble desafío que debió enfrentar el estado liberal occidental de principios del siglo XIX: asegurar la provisión de fuerza de trabajo al capitalismo en expansión y moderar los riesgos de desintegración social asociados al pauperismo. Mientras que los talleres y establecimientos tenían grandes dificultades para completar sus plantillas al inicio de cada jornada, la fuerza de trabajo expulsada de su medio rural tradicional encontraba sumamente difícil y penoso adaptarse a las condiciones de vida y trabajo que se ofrecían en las manufacturas, además de ser incapaces de conseguir los recursos con los que cubrir las mínimas necesidades propias y de sus familias.

Para poder sortear esta condición debieron darse, siempre según Castel (1997), cinco condiciones. La primera de ellas fue la *regulación del mercado de trabajo*. Dicha regulación consistió en la rígida separación entre quienes trabajaban efectiva y regularmente, y las personas inactivas o semiactivas, muchas de las cuales subsistían debido a los lazos que conservaban con familiares que aún residían en el campo, a quienes les enviaban alimentos o vestimenta. Este proceso no solo significó la instauración de los departamentos nacionales de estadística, como la Oficina de Trabajo creada en Francia en 1891, sino la adopción de sanciones hacia las personas que trabajaban en forma intermitente o durante pocas horas.

Tomando en cuenta este proceso es posible desnaturalizar la idea de que el acceso al trabajo ha funcionado como un *mercado*, aún en los albores del capitalismo. Las personas no concurrieron, racional y disciplinadamente a ofrecer su fuerza de trabajo en las fábricas, sino que fueron obligadas, perseguidas e intimidadas, inclusive criminalizando su resistencia para adecuarse al modelo del “buen obrero”. Sin embargo, de acuerdo con Castel (1997), estas medidas tuvieron una eficacia moderada en tanto eran exteriores al proceso productivo en sí. Esto dio lugar, entonces, a la segunda condición para la instauración de la sociedad salarial que fue *la fijación del trabajador al puesto de trabajo* a través de la organización taylorista-fordista del proceso productivo.

Esta se caracterizó por dos tipos de dispositivos. Uno de ellos, técnico, consistió en la atomización de las tareas del artesanado hasta reducirlas a una sucesión de gestos que pudieran ser reconfigurados en torno al uso de la máquina, que entonces se convirtió en agente de la producción, dejando reducido a la persona trabajadora a un mero accesorio. El otro, político, buscó asimilar sus intereses con los de la empresa a través del pago de salarios por productividad, medida en el taylorismo en cantidad de piezas y en el fordismo en horas de servicio (Coriat, 1985).

Así tuvo lugar, según Castel (1997), una poderosa homogeneización de la clase obrera, que desembocó en una conciencia de clase agudizada por el carácter penoso de la organización del trabajo. Sin embargo, la homogeneización de las condiciones de trabajo produjo

también efectos de inédita diferenciación. La producción taylorista masificada exigió la distinción entre el personal de pura ejecución y aquel a cargo del control, la planificación y el mantenimiento. Esta división técnica dio lugar a una nueva división social que finalmente generaría al personal ejecutivo, que reemplazó al patrón en las tareas de organización de la producción y se identificó con sus intereses.

El incremento de la productividad así alcanzado exigía también pensar en un mercado masivo capaz de absorber la producción, lo cual dio lugar a la tercera condición de establecimiento de la sociedad salarial: el *acceso a "nuevas normas de consumo obrero"*. En este contexto, quienes trabajaban fueron fuente de explotación —también— como consumidores y consumidoras.

Taylor estaba convencido de que la alta productividad no era incompatible con un mejoramiento de los paupérrimos salarios de fines del siglo XIX, pero fue Henry Ford quien sistematizó la relación entre la generalización de la cadena de montaje y el consumo de masas (Neffa, 1998). El *five dollars a day*, que significaba de hecho la duplicación del salario previamente vigente, que por otra parte se pagaba solo a aquellas personas trabajadoras con más de un año de antigüedad en la empresa, representó para las clases subalternas la posibilidad de acceder al consumo suntuario, es decir, de bienes no estrictamente necesarios para la subsistencia.

En este sentido, Castel (1997) considera que constituiría un exceso atribuirle a Ford el mérito de esta cuasi mutación antropológica de la relación salarial, pero a partir de él el modo de consumo pasó a estar integrado a las condiciones de producción. Esto fue suficiente para que grandes estratos de la clase trabajadora (aunque no toda) pudieran dejar esa zona de extrema miseria e inseguridad permanente que había sido su situación durante siglos (Alonso, 2004).

Sin embargo, una parte cada vez más importante de la población obrera se encontraba en una situación objetivamente próxima a la que había nutrido las descripciones del pauperismo en la primera mitad del siglo XIX: personas trabajadoras separadas de su familia y de su ambiente de origen, concentradas en espacios homogéneos y sin más recursos que los que les procuraba su trabajo. Para fortalecer el

proceso de integración a través del consumo era necesario lograr que la retribución de ese trabajo no siguiera siendo un salario de subsistencia. En este contexto, el estado se convirtió en “productor de relaciones sociales” (Alonso, 2004: 22), dando lugar a la cuarta condición para la instauración de la sociedad salarial que Castel (1997) designa como *acceso a la propiedad social y a los servicios públicos*.

Esto se logra a través de políticas sociales caracterizadas por su universalidad, es decir, por estar definidas en términos impersonales.¹ En algunos países la cantidad de bienes contemplada fue más amplia que en otros, pero en todo caso se inauguró la posibilidad de pensar que la riqueza socialmente generada debía reinvertirse, al menos en parte, en garantizar ciertas condiciones de vida a las clases subalternas. Por otra parte, en la medida en que el desarrollo tecnológico exigía mayores calificaciones y competencias más sofisticadas (Freeman, 2008), el costo de reproducción de la fuerza de trabajo se fue incrementado, y la sociedad en su conjunto hizo su aporte a través del estado mediante, por ejemplo, la promoción de la educación, el acceso a la salud, el cuidado de niños, niñas y adultos mayores o la generación de infraestructura en transporte, que permitió el desplazamiento de los grandes contingentes obreros. Estas medidas favorecieron a las empresas, porque al disminuir los costos que debía afrontar una familia con el salario, se consolidaron los mercados masivos que la industria requería para colocar su producción.

De tal suerte que estas políticas permitieron que el salario dejara de ser la retribución puntual de una tarea, ya que también aseguraba derechos y permitía una participación ampliada en la vida social: consumo, vivienda, educación e incluso ocios. El acceso a estos consumos, según Castel (1997), dio lugar a *una integración en la subordinación*. Así los trabajadores participaron del consumo (pero de masas), la educación (pero primaria), los ocios (pero populares), la vivienda (pero vivienda obrera), etc. El acceso a estos derechos fue posible, además, en la medida en que se estableció el *derecho del trabajo como derecho colectivo*, lo cual constituye la quinta condición para la instauración de la sociedad salarial.

¹ Esto implica que todas las personas que pudieran acreditar los atributos que definían a la población beneficiaria podía reclamar el beneficio adjudicado a través de estos programas.

Como fue señalado, en el inicio del capitalismo la relación laboral se regulaba como cualquier otro contrato civil. En tal sentido, era concebida como una transacción entre dos individuos en principio igualmente libres. Con la consolidación de la sociedad fordista, ese derecho subjetivo fue reemplazado por un derecho social, cuyo sujeto ya no es el trabajador aislado sino el colectivo de trabajo. Al tomarse en cuenta esta dimensión colectiva, la relación contractual se deslizó desde la relación de trabajo hasta un estatuto del asalariado, lo cual implica sustraer del juego a las voluntades individuales (Castel, 1997). Este aspecto es clave porque permitió el desarrollo de la solidaridad de clase, pero también porque permitió pensar al conflicto, la pugna de intereses entre quienes trabajan y quienes representan a las empresas de un sector o rama, como un componente intrínseco a las relaciones laborales y no como un aspecto *a superar*.

En este proceso, entonces, se va dando forma al sistema de valores, normas y creencias que permiten la instauración de la sociedad salarial en las economías centrales. Pero esta confluencia no dio lugar al establecimiento de la sociedad salarial, sino hasta que el pleno empleo se convirtió en el eje central de las políticas públicas. Sin embargo, ni aun en Francia se alcanzó jamás la plena integración a través del empleo, y es aquí entonces que tienen un rol para desempeñar las personas que trabajan en la informalidad, inmigrantes, personas que no han alcanzado un cierto nivel de instrucción, que según Castel (1997) eran caracterizados como *semiobreros*, *semibárbaros*, *los miserables del cuarto mundo*. Frente a estos sujetos las personas que trabajaban en relación de dependencia experimentaban sensaciones de superioridad y miedo, porque les recordaban cuál podía ser su destino si se negaban a aceptar las duras condiciones de trabajo que se les imponían.

En la actualidad, el mundo del trabajo ha sufrido inmensas y profundas transformaciones, que no obstante no nos han llevado a revisar muchas de nuestras creencias (ver Recuadro 1). Dichas transformaciones se vinculan a los cambios en el régimen de acumulación capitalista y el abandono de la promoción del pleno empleo, haciendo mucho más difícil comprometer al capital con toda la fuerza de trabajo que moviliza en su reproducción, de la cual forman parte (y

más que nunca) personas que trabajan en la informalidad, en la precariedad, las cuales habitualmente no tienen relación laboral directa con la empresa que mayor provecho obtiene de su trabajo. Por eso, en lo que sigue, vamos a presentar algunas claves para volver a pensar el trabajo en las sociedades contemporáneas.

Recuadro 1

El acceso a la seguridad social a través del salario: qué implica hoy

La instauración de las sociedades salariales fue producto de un intenso proceso histórico, caracterizado por las luchas sociales entre capital y trabajo en torno a dos cuestiones principales: el control del proceso de trabajo y la apropiación de la riqueza socialmente generada.

En tal sentido, el Estado desempeñó un papel principal en la movilización y disciplinamiento de las grandes masas obreras que el capitalismo industrial necesitaba para reproducirse y ese esfuerzo se centró principalmente en la promoción del empleo como la mejor y única forma de inserción social para los sectores subalternos. Lo hizo penalizando el vagabundeo y estimulando el trabajo a jornada completa, pero también asociando la erogación de fondos públicos para la promoción de derechos sociales al salario. Pensemos por ejemplo en el caso de las contribuciones de las personas que trabajan en relación de dependencia a la seguridad social. El hecho de que en nuestros recibos de sueldo figure un ítem que dice que se nos *descuenta* de nuestros ingresos un determinado porcentaje para garantizar, por ejemplo, el acceso a la salud y a un subsidio al momento de alcanzar la vejez (llamado no casualmente “retiro” o “jubilación”), nos brinda la sensación de estar *pagando* por ello. Y solemos pensarlo como un hecho voluntario y, por ser voluntario, sujeto a valoración moral: decimos “yo he aportado al sistema de retiro/capitalización durante toda mi vida”.

Lo cierto es que en el caso de las relaciones de dependencia no hay ninguna valoración moral para hacer porque no depende de nosotros —salvo en regímenes especiales— el monto de ingresos que *vamos a destinar* al sistema. Habitualmente es un monto de dinero que —al igual de las llamadas “contribuciones patronales”— están pagando las empresas. Una suerte de impuesto a la explotación: dado que se benefician de nuestro trabajo, deben pagarle al Estado en función del beneficio que obtienen, para que el estado pueda seguir garantizando nuestra subsistencia una vez que alcancemos la vejez. ¿Pero qué pasa con aquellas personas que no cotizan en el sistema? ¿Es eso un hecho voluntario? Y si no lo es, ¿es razonable castigarlas por los abusos que han padecido de parte de las empresas que las han contratado fuera de nómina?

Sin embargo, podría efectuarse el siguiente razonamiento si quienes trabajamos en relación de dependencia aportamos a los servicios sociales: ¿por qué tendríamos que compartir esos fondos con quienes trabajan en la informalidad o en el hogar en tareas de cuidado? La cuestión es que la mayor parte de las prestaciones sociales, inclusive las jubilatorias y las de salud, se cubren con rentas generales, no solo con *nuestros aportes* y a esas rentas generales contribuimos todos por igual, cada vez que compramos un producto y exigimos un ticket o factura. Eso es una buena noticia, porque quiere decir que es decisión política de cada Estado qué porcentaje de sus ingresos destinará a estos rubros y también es auspiciosa porque nos permite pensar que es posible mejorar los ingresos de las personas ancianas aun cuando cada vez sean más por el aumento de la expectativa de vida.

Para ello debiéramos pensar que las contribuciones empresarias a la seguridad social no tienen que restringirse a su nómina de personal. Si existen personas trabajadoras disponibles para prestar su fuerza, su ingenio, su voluntad al desarrollo de la empresa, es gracias a un esfuerzo colectivo del que han participado maestros y maestras, médicos y médicas, servidores y servidoras públicos, empleados y empleadas domésticas, mamás y papás que a cambio de su amor y su compromiso desinteresado para criar y cuidar a esas personas trabajadoras debieran poder recibir, aunque más no sea, un poquito de bienestar.

2. La inserción en el trabajo y la reproducción de la desigualdad: acerca de las esferas como obstáculos para comprender la creación de riqueza

La correspondencia entre trabajo y empleo fue producto de un proceso histórico comenzado antes aún de la Revolución industrial que alcanzó su máxima expresión en el contexto de la sociedad salarial. Esta correspondencia fue resistida desde diversos enfoques contemporáneos, pero ciertamente a partir del decaimiento de la sociedad salarial estos cuestionamientos se hicieron más fuertes e intensos (cfr. De la Garza Toledo, 1997; Gorz, 1988; Méda, 1998, 2007; Neffa, 2003; Rifkin y Kruger, 1996). En este marco, además, volvieron a cobrar fuerza las posiciones que sostenían el aporte económico que significa el trabajo de reproducción (cuidado y atención de niños, niñas y adolescentes, personas enfermas o ancianas, higiene y abastecimiento del hogar) y el costo que ha tenido en términos de desigualdad en el acceso a recursos, pero también al prestigio social, el

desconocimiento de dicho aporte (Federici, 2004; Pautassi, 2010; Russell Hochschild, 2003; Valenzuela y Bastidas, 2006).

No es objeto de este texto adentrarse en estos debates, pero sí presentar una perspectiva que permita repensar algunos de los conceptos que tenemos acerca de la contribución que cada quién efectúa a la creación de la riqueza y el modo en que la organización familiar del trabajo constituye un ámbito de producción y reproducción de desigualdades sociales.

En tal sentido, el concepto de trabajo-empleo no da cuenta de los vínculos que se establecen a lo largo de la vida de una misma persona en torno a sus responsabilidades dentro y fuera del hogar, ni de los arreglos familiares que permiten o impiden que ciertos miembros de una familia perciban un ingreso. Esto se debe a que se piensa el trabajo desde la dicotomía entre trabajo remunerado vinculado a la esfera pública y trabajo no remunerado (particularmente el trabajo doméstico) circunscripto a la esfera privada (Beechey, 1987; Bradley, 1989; Glucksmann, 1995, 2013; Pahl, 1988; Taylor, 2004; *et al.*).

Esta diferenciación se basa en una distinción tajante entre la esfera del interés —correspondiente al campo de lo público-remunerado— y la del desinterés —ámbito privado— no remunerado (Davidoff y Hall, 2013; Hall, 2013), que lleva a sostener además que la intersección entre esos planos produce lazos sociales espurios (Zelizer, 2005).

Por otra parte, al pensar en términos individuales y no de grupo familiar u hogar, somos incapaces de aprehender la lógica que vincula a las instituciones no lucrativas (iglesias, partidos políticos, movimientos sociales) con las empresas y las personas que trabajan a cambio de un salario (ver Recuadro 2).

El enfoque de la Organización Social Total del Trabajo propone recuperar las articulaciones entre diversas modalidades y espacios de trabajo bajo el siguiente esquema:

Remunerado		
Trabajo formal en el sector público/privado/económico social Por ejemplo: un contador de banco o una enfermera de hospital	Informalidad clásica Cuidado de bebés de amigos o amigas	Trabajo en el hogar Hermano/a mayor cuida a su hermanito bebé
Público/	Público/	Público/
Formal	Informal	Informal
Contador que asiste voluntariamente a un emprendimiento Social. Religiosa que visita hospitales	Cuidado de un vecino enfermo	Cuidado de un integrante del hogar anciano o enfermo
No remunerado		

Este se puede utilizar para clasificar actividades de una misma unidad económica, mapear actividades de las personas, analizar la configuración económica de un barrio o la organización social del trabajo en un país. Su principal aporte es que sugiere la continuidad entre campos/actividades, rompiendo con el esquema de las esferas. Desde este enfoque se pueden renovar las preguntas de investigación, indagando, por ejemplo, cuáles son las habilidades y recursos requeridos para ocupar posiciones no remuneradas y de qué modo se recompensa a las personas que las ocupan, qué roles desempeñan la condición de clase y género en la organización del trabajo en estos ámbitos, así como en las estrategias de reclutamiento y promoción o cómo varían estos requisitos en los diferentes campos de trabajo.

Recuadro 2

Las dificultades de comprender el trabajo desde una mirada economicista

Cuando pensamos en trayectorias o carreras solemos pensar exclusivamente en las actividades remuneradas que se llevan a cabo fuera del hogar, porque tendemos a pensar el trabajo desde una perspectiva economicista. El problema es que esto nos impide comprender en su complejidad el mundo del trabajo. Por ejemplo, en Argentina, para acceder a un cargo remunerado en las universidades nacionales es habitual desempeñarse ad honorem durante un tiempo. Del mismo modo en organizaciones voluntarias, como Cáritas, dependiente de

la Iglesia católica, existen jerarquías que delimitan áreas de incumbencia y autoridad, a pesar de que quienes allí trabajan no perciben un sueldo. Sabemos que esas personas que realizan trabajo voluntario o ad honórem tienen necesidades que satisfacer, pero raramente nos preguntamos qué arreglos familiares o que configuración de la jornada de trabajo permite que puedan estar ahí. Habrá quien de día trabaja en un banco y de noche de clase en la universidad y trabaje los fines de semana en Cáritas. Muchas personas trabajan voluntariamente porque no necesitan generar ingresos para su hogar, lo cual implica una transferencia de recursos de hecho desde el Estado o las empresas al llamado “tercer sector”. Pero raramente nos preocupamos por estudiar estas imbricaciones. Esa omisión solo se puede explicar desde una división tajante entre formas de trabajo que se piensan como pertenecientes a esferas diferentes (remunerado/no remuneradas, formal/informal, público/privado).

Esa distinción tajante de esferas también permite opacar el valor económico de ciertas actividades en función de quienes la llevan a cabo. Y en eso las mujeres casi siempre llevamos las de perder. Por ejemplo, nos parece normal que una empresa privada cobre por cuidar a una persona enferma o anciana. En cambio, cuando una de nuestras hermanas cuida a nuestra madre no se nos ocurre que debiéramos pagarle. Del mismo modo, no pensamos que los papás que se desentienden del cuidado de sus hijos e hijas debieran pagar a las mamás que hacen lo que ellos no, menos aún si son pareja. Sin embargo, a nadie se le ocurre que una empleada doméstica deba trabajar gratis, o peor, a su propio costo. Es común escuchar que a “María no le conviene salir a trabajar” porque gastaría todo *su* sueldo en pagarle a una niñera para que cuide a sus descendientes, como si fuera ella la única que tiene que pagar por el cuidado de su prole. Desde ya que muchas mujeres prefieren estar ahí para cuidar a las personas que aman y no les importa pagar un precio por eso. El problema es la escasa disposición de las familias y el Estado, al menos hasta aquí, a reconocer el aporte económico y social que esto significa. Si no hacemos nada al respecto, en el futuro, cuando estas mujeres hayan sido relevadas de sus obligaciones familiares y sean demasiado añosas para ingresar al mercado de trabajo, serán tratadas como “una carga”, por no contar con ingresos propios por “no haber trabajado”. Una asistente al foro me decía que muchas veces después de haber lidiado todo el año con la casa, los trámites y sus hijos sentía ganas de tomarse unos días de descanso en la playa con su hermana, pero no podía hacerlo porque su esposo jamás le *daría* dinero para eso y ella no tenía. Así dicho parece que los pequeños son de ella y el dinero de su marido.

Otra de las dificultades que plantea la división tajante entre esferas es que nos impide comprender en su complejidad las actividades desarrolladas en el campo de la economía social o solidaria, la cual involucra una dosis muy significativa de trabajo voluntario –público, y de transferencia de recursos de *una esfera* a otra (Cross y Berger, 2010).

Sin embargo, aún en el campo de las ciencias sociales nos cuesta mucho pensar estas experiencias como ámbito de creación de valor. De hecho, la mayor parte de los estudios acerca del sector parten de enfoques normativos o propositivos que se preguntan por su eficacia para constituirse en alternativas frente al mercado, sea en búsqueda de modos sustentables de producción y consumo, sea en procura de mejores condiciones de vida para las poblaciones más vulnerables (cfr. Cross y Berger 2010; Moulaert y Ailenei, 2005). A su vez, a pesar de subrayar su creciente importancia como ámbito de creación de empleo, resultan prescindentes frente a los debates que se plantean en los estudios del trabajo (cfr. Cross, 2013; Salamon y Anheirer, 1998; Visser, 2000), mientras que los estudios del trabajo raramente abordan estos procesos en profundidad (Taylor, 2004; De la Garza Toledo, 2011).

Esta prescindencia mutua puede comprenderse, una vez más, desde la distinción tajante entre la esfera del interés y la del desinterés, las cuales podrían —por su mutua exclusión— ser estudiadas autónomamente. Parafraseando a Gramsci y De Felice (1978) notamos que esta distinción es producto de los axiomas sobre los cuales se constituyó la legitimidad de la sociedad moderna occidental. La legitimidad de las instituciones occidentales se ha construido en relación con dos axiomas en tensión: la igualdad ciudadana y la desigualdad social, producto de los intercambios en el mercado. Según Portantiero (1977), estos axiomas son tributarios de dos abstracciones, las ideas de contrato y la de mercado, que expresaron las relaciones sociales históricamente necesarias al desenvolvimiento del capitalismo. La ideología dominante ha convertido esta distinción analítica en diferenciación orgánica, lo cual permite consagrar la idea de que existen dos esferas diferenciadas —e independientes— de regulación de los vínculos entre personas: los que se establecen en el mercado y los que se forjan en fuera de él. Los primeros estarían, legítima y racionalmente, orientados por la maximización del interés individual, en tanto se orientarían a la acumulación a través del lucro, mientras que los segundos lo estarían por relaciones de solidaridad abstracta, en tanto corresponden a la búsqueda del bien común.

La academia refuerza y legitima estas dicotomías al crear lazos disciplinares en el campo académico que naturalizan (atenuando

su carácter contingente) la diferenciación y la especialización de las instituciones de la sociedad industrial (Glucksmann, 1995). En este marco, los interrogantes con los que se abordan estos procesos suelen centrarse casi exclusivamente en resaltar/negar la correspondencia entre experiencias concretas y un conjunto de *buenas prácticas* diseñadas desde la perspectiva académica las cuales condenan, por principio, la persecución de intereses tanto políticos como de lucro (Fridell, 2006).

En tal sentido, resulta importante pensar en enfoques disciplinares que interroguen estos procesos por fuera de las dicotomías que sostienen la discontinuidad social, las cuales pueden haber sido productivas teóricamente en otros contextos sociales pero –definitivamente– no pueden naturalizarse como espacios divergentes y mutuamente prescindentes (Cross, 2010). Menos aun cuando las condiciones sociohistóricas que regulan las relaciones en la producción y en la familia se han visto tan fuertemente transformadas, como coinciden en sostener enfoques muy diferentes (Valenzuela y Bastidas, 2006; De la Garza, 2011; Pautassi, Taylor; 2004; Fridell, 2006; *et al.*).

Sin ir más lejos, los conceptos mismos de trabajo y empresa (como entidad empleadora) no han sido prácticamente revisados, lo cual obliga a recurrir a conceptos como el de informalidad o precariedad, que definen negativamente relaciones que pensamos como crecientemente importantes.

Recuadro 3

Las dificultades de comprender la economía social en el mundo del trabajo desde una separación tajante entre esfera del interés y esfera del desinterés

Los enfoques constituidos desde el supuesto que diferencia tajantemente los campos del interés y del desinterés, establecen analíticamente discontinuidades que no permiten dar cuenta de la complejidad de la sociedad actual, ni de las especificidades del sector no lucrativo por al menos tres motivos.

Primero, impiden comprender las imbricaciones –manifiestas aunque no problematizadas– de las organizaciones de la economía social o solidaria con el Estado, las empresas, las instituciones religiosas, sindicales y partidarias que financian, promueven o sostienen sus actividades, por considerar que pertenecen a lo que consideran “mundos hostiles” o esferas diferenciadas y prescindentes (Zelizer, 2003).

Segundo, y en estrecha relación con lo anterior, obstaculizan la comprensión de los procesos de formulación/validación de normas y valores que regulan la vida social, en la que los que las interacciones más o menos conflictivas entre Estado, sector no lucrativo y mercado constituyen un aspecto central.

Tercero, desde esta mirada no se alcanza a comprender al sector no lucrativo como ámbito de trabajo, de producción y de circulación de capitales privados y estatales, y por tanto se desconoce su importancia en la actual configuración del mundo del trabajo.

3. Cuestión social, pobreza e inempleabilidad: acerca de la (re) producción de la vulnerabilidad social en las sociedades contemporáneas

Desde mediados del siglo xx el salario se convirtió en el paradigma de la integración social: quienes hemos accedido al salario pasamos a formar parte del gran engranaje que produce riqueza en nuestra sociedad. Así, nos convertimos en personas dignas de ser explotadas, pero también de que alguna empresa o institución asuma la responsabilidad por nuestra reproducción social (Thompson, 1967). En cambio, ¿qué pasa con quienes no acceden al salario? ¿Qué ocurre con quienes logran alquilar su fuerza de trabajo pero no asegurarse un contrato formal? La historia social les ha dado un lugar central a través del concepto de “cuestión social”, definido como aquellos factores que ponen en riesgo la cohesión social, asociados al pauperismo en el siglo xix, al desempleo en el xx y a la inempleabilidad en el xxi (Castel y Haroche, 2001; Gautié, 2001). El concepto de inempleabilidad, de hecho, fue desarrollado desde la economía para señalar a aquellas personas cuya productividad —presunta— es demasiado baja para ser admitidos en el empleo formal (Gazier, 1991).

Como hemos tenido ya ocasión de analizar, la identificación de la población desocupada o subocupada comenzó en los albores del capitalismo. Sin embargo, si en un primer momento el propósito de este sistema había sido desalentar las resistencias al empleo, con el tiempo permitió no solo monitorear la composición de la fuerza de trabajo, sino objetivar la ficción de la existencia de un “mercado de trabajo” regido por las leyes de la oferta y la demanda. Así, la noción de mercado de trabajo adquirió carácter orgánico y sus categorías

—nivel de actividad, nivel de empleo y, sobre todo, desempleo— se convirtieron en *operativas*, es decir, indisociables de la representación del mundo social y de los modos en los que se interviene sobre él (Gautié, 2001).

Al describir las dificultades de acceso al empleo en términos de inempleabilidad se pone el acento en atributos personalísimos de las personas que están desocupadas —su condición de género, su trayectoria laboral, la cantidad de menores a su cargo, etc.—, lo cual se refleja en la configuración de las políticas sociales que ya no son universales sino focalizadas.² Estas políticas no apuntan ya a incrementar el bienestar de las personas trabajadoras sino a desarrollar sus capacidades técnicas, es decir, a incrementar su empleabilidad, de ahí que Gautié (2001) hable del pasaje de una lógica del *welfare* a una lógica del *workfare*. Así, si los programas del *welfare* se adjudicaban para mejorar las condiciones de vida e incrementar la capacidad de consumo de las personas trabajadoras, las del *workfare* entregan un beneficio a cambio de una *contraprestación laboral*, para seguir sosteniendo el trabajo (remunerado) como único modo de participar en la distribución de la riqueza socialmente generada.

Estas políticas se asientan en una definición de la pobreza como déficit de capital humano que afecta la *empleabilidad* de determinadas personas (cfr. Aronson, 2007; Cid y Paz, 2002; Formichella y London, 2005; Gautié, 2001; *et al.*). En algunas por falta de acceso a la educación formal, en otras por falta de capacidades técnicas específicas requeridas en los mercados de trabajo a los que pudieran tener acceso, en otras por la carencia de “cultura del trabajo”, entendida como el hábito arraigado de disciplinarse frente a los requerimientos empresariales y así. Desde esta conceptualización es posible ver que las personas jóvenes o pobres o que tradicionalmente han trabajado en la informalidad son quienes mayores chances tienen de ser caracterizadas como inempleables.

² Se llama políticas focalizadas a aquellas que requieren la identificación a título personal de las personas beneficiarias. Esto quiere decir que no alcanza con acreditar las condiciones objetivas que definen a la población objeto, como en el caso de las universales, sino haber obtenido el reconocimiento del beneficio a título personal. Además, estas políticas ofrecen sus beneficios por lapso de tiempo acotados (Cross, 2014).

No es extraño, asimismo, que bajo este diagnóstico se promuevan modalidades *flexibles* del contrato de trabajo, desde períodos de prueba más o menos prolongados durante los cuales se pagan bajos salarios y se realizan escaso o ningún aporte a la seguridad social hasta pasantías, contratos de aprendizaje y otras formas no salariales de movilización de la fuerza de trabajo. ¿Por qué se proponen tales políticas? Bueno, porque si asumimos que estas personas adolecen de una productividad tan escasa que ni siquiera llegan a cubrir los costos de su contratación, entonces *no tienen derecho* a percibir un salario conforme a la ley. Deben asumir individualmente el costo de su entrenamiento para el trabajo. Dada esta circunstancia, el trabajo que se ofrece a estas personas no expresa su contribución a la riqueza socialmente generada sino que es una dádiva que, en el mejor de los casos, les permitirá acceder a un empleo en toda regla en el futuro. Este análisis no solo es canallesco porque responsabiliza a los sectores vulnerados por su vulnerabilidad, sino que además se estrella de lleno contra la evidencia de que hay sectores de las empresas y hasta establecimientos completos que funcionan casi enteramente y durante años mediante modalidades de trabajo precarizadas, con la excusa de incrementar la empleabilidad.

Uno de los enfoques críticos frente a esta conceptualización es el del capital social. De acuerdo con quienes lo sostienen, la pobreza y las dificultades para acceder al empleo no son producto de la falta de calificaciones o competencias, sino de las adecuadas relaciones sociales (cfr. Arraigada y Miranda, 2003; Atria, 2003; Kliksberg, 1999; Michigan State University, 2003; Rentería Pérez y Malvezill, 2008; Ocampo, 2003; *et al.*). Estos enfoques se sustentan en la evidencia de que la mayor parte de las personas consigue su primer trabajo a través de personas conocidas y en oficios u ocupaciones que les resultan familiares. Asimismo, destacan que el imaginario de una persona, su idea acerca de lo que puede y no puede, se configura en virtud del mundo de la vida en que esta se desenvuelve. Entonces, las probabilidades de que pueda insertarse en el empleo son menores, cuanto menos sean las personas que trabajan en relación de dependencia en su entorno. Del mismo modo, las chances de que comience y termine sus estudios universitarios serán menores cuanto menos sean las personas de su entorno que obtuvieron un título de grado. De acuerdo

con este enfoque, entonces, las políticas sociales deberán encaminarse a romper el aislamiento, la segregación espacial, laboral, social de estas personas o a generar instancias de discriminación positiva que atenúen ese déficit de capital social.

Más allá de los términos concretos en los que se desarrolla el debate, lo cierto es que ambos enfoques asumen que las dificultades de estas personas para acceder al empleo se explican por sus propias *fallencias* y, de este modo, ocultan el carácter intrínsecamente escaso del empleo (ver Recuadro 4). El desempleo y la informalidad no son producto de las carencias de tal o cual conjunto poblacional, sino un rasgo distintivo del capitalismo. Como vimos, aún en plena sociedad salarial y en Francia existían grupos que no podían acceder al empleo y que funcionaban como advertencia para los empleados y empleadas. Y si alguien está pensando que eso fue producto de la falta de *flexibilidad* de la contratación, recuerde que el concepto de “ejército industrial de reserva” fue acuñado por Marx en el siglo XIX. Una vez más entonces, detectamos esta capacidad del discurso dominante de hacer responsables a quienes carecen del acceso a derechos de sus propias carencias, ocultando de este modo el carácter intrínsecamente desigual e injusto de la distribución de oportunidades en el acceso a recursos.

Recuadro 4

¿Cuál es el rol de las políticas sociales según diversos enfoques de la cuestión social?

Tesis del capital humano: afianzar “cultura del trabajo”, desarrollar nuevas habilidades o capacidades, atenuar la inempleabilidad.

Tesis del capital social: reforzar y producir nuevos vínculos sociales, fomentar oficios/habilidades acordes con las posibilidades de desarrollo local.

Tesis del derecho a capacidades: brindar oportunidades nuevas a sectores que se han visto ilegítimamente privados de ellas. Fomentar la creación anti-cíclica de puestos de trabajo.

Tesis de las capacidades colectivas: promover procesos de encuentro entre personas trabajadoras ocupadas y desocupadas, Estado y organizaciones sociales, sindicales, educativas para crear oportunidades acordes a las expectativas de autorrealización de cada una de ellas.

En este sentido el Premio Nobel de Economía Amartya Sen (1999) desarrolló el concepto de “capacidades para la libertad”, que justamente subraya la responsabilidad *social* de garantizar a cada individuo los recursos indispensables para poder desarrollar sus capacidades. Dentro del conjunto de capacidades que postula Sen se encuentra la de subsistir, pero también la de acceder a una ocupación acorde a las expectativas de autorrealización de una persona.

Sin lugar a dudas esta propuesta resulta superadora en términos de poder repensar algunos de los clivajes que hoy conspiran contra la solidaridad intraclase. En efecto, si postulamos que la falta de desarrollo de ciertas capacidades es una deuda social que debe saldarse, evitamos revulnerabilizar a las personas pobres o que trabajan en condiciones de precariedad al hacerlas moralmente responsables por su situación social.

De este modo, entonces, se configura el debate que describen Supervielle y Custodio (2014) entre posturas que sostienen que quienes reciben asistencia de las políticas sociales son *beneficiarios* de un privilegio por el cual deben ofrecer una contraprestación, y quienes consideran que la sociedad en su conjunto está en deuda con quienes no gozan de las mínimas condiciones para llevar una vida *digna*, y por lo tanto, no debe ampliarse esta deuda imponiendo obligaciones a los y las derechohabientes.

Como también se sostiene en el texto antes mencionado, más allá de sus diferentes enfoques, ambas perspectivas entienden que uno de los indicadores de éxito de estos programas, sino el central, es que quienes reciben estos aportes dejen de necesitarlos en algún momento (cfr. Supervielle y Custodio, 2014). Lo cierto es que, como hemos visto, esta sustentabilidad de las políticas sociales no depende de ellas, ni de la población que las recibe, sino del régimen de acumulación vigente y del grado de desigualdad social que estamos dispuestos a tolerar, para decirlo gráficamente. Y es en este punto en que creo que Ricoeur (2004) con el concepto de capacidades colectivas tiene un gran aporte para realizar.

De acuerdo con el autor francés, las capacidades colectivas son aquellas que un determinado grupo puede reivindicar, atestar, para

sí en la medida en que puedan ser reconocidas socialmente. A diferencia de lo que plantean los enfoques previamente relevados, en los cuales se piensa una relación de dádiva o donación desde la sociedad o el Estado hacia las personas en situación de vulnerabilidad —sea cual fuere el fundamento moral y político de la misma y su caracterización como deuda o reparación— este enfoque plantea el necesario carácter relacional en la construcción de las capacidades que pueden garantizar la plena integración social.

Desde esta mirada, entonces, no se trata de que las respuestas deban surgir y planificarse desde los *policy makers*, funcionarios y funcionarias gubernamentales y no gubernamentales que planifican los programas y los implementan, sino que se construye en un proceso de interacción y lucha social que lleva a revisar los supuestos acerca de lo que es justo y posible en una determinada sociedad. En Argentina, por ejemplo, a mediados de los noventa, la cuestión de la necesidad de flexibilizar el empleo se encontraba firmemente instalada, inclusive en lo relativo al empleo público o en grandes establecimientos industriales, paradigmas del empleo. En la actualidad, en cambio, asistimos a un proceso de reconocimiento de derechos tradicionalmente asociados al empleo que incluye a poblaciones como las personas que se dedican al reciclado o que se desempeñan en la economía social, tradicionalmente excluidas del acceso a estos derechos. El haber pasado de una situación a otra no se puede explicar, desde el enfoque de la construcción de capacidades colectivas, por el mero posicionamiento ideológico de un gobierno, sino que debe aprehenderse como producto de un proceso de lucha social, siempre inacabado, en el que los horizontes sociales acerca de lo que es justo y posible se han visto modificados (Cross, 2013, 2014).

Esta posición tiene dos connotaciones que me interesa destacar centralmente. La primera de ellas es que el Estado —o el Gobierno— no puede llevar a cabo el proceso de integración social en soledad y desde arriba. Por mejores que sean las intenciones, los procesos de cambio social deben incluir la interacción sostenida y abierta con los sectores vulnerados para que pueda darse el tránsito entre la condición de *beneficiario* a la de *ciudadanía* plena. Por otra parte, las personas trabajadoras, sobre todo las más vulneradas en sus derechos

sociales, no pueden permitirse no luchar por aquello que consideren justo y quedar a la espera de que alguien resuelva sus problemas. La segunda es que no existen soluciones universales al déficit de integración social. Cada sociedad debe buscar su propio camino hacia el cambio social, respetando su historia pero también atreviéndose a soñar un futuro inimaginable. América Latina es testimonio de que nada es imposible, salvo dejar de luchar.

4. Reflexiones finales

A lo largo de estas páginas he tratado de revisar algunos supuestos sumamente arraigados que impiden, a mi entender, el desarrollo de una solidaridad, de una conciencia de clase, indispensable para avanzar en la lucha contra la desigualdad social que caracteriza a las sociedades latinoamericanas.

Fui convocada a aportar al debate en torno a la reforma del código laboral abordando la cuestión de la informalidad y la economía social; el cuidado y la decisión de tratar estos tópicos del modo en que lo he hecho se vincula con los debates en los que tuve el enorme placer de participar e intervenir en el contexto del Coloquio Internacional desarrollado en noviembre de 2014.

Como he señalado no creo ni en las soluciones “desde arriba”, ni en las respuestas “desde afuera”, por eso considero que uno de los magros aportes que podemos efectuar las personas extranjeras que nos dedicamos a las actividades académicas es introducir elementos de reflexión que rompan con lo que es costumbre pensar y sentir. Este ejercicio puede llevar a reafirmar nuestra postura o a revisarla parcial o totalmente, pero es valioso por sí mismo y me siento sumamente honrada y agradecida de que se me haya permitido proponerlo. Si produce algún resultado seguramente será mérito de quienes se animaron al juego de pensar y debatir cuál es el mejor camino para profundizar la democracia en Ecuador. Ojalá así sea.

Ya que en cada apartado he señalado en los recuadros las cuestiones que considero que pueden servir al mencionado propósito, quiero aprovechar estas últimas palabras para retomar la idea de que no podemos resignarnos a pensar la ampliación de derechos de la clase

trabajadora como un juego de suma cero, en el que un sector gana participación en la distribución de recursos a expensas de otro. Siempre que el debate aparece presentado en estos términos estamos favoreciendo el fortalecimiento del poder del capital y concluimos por trabajar a su favor y en desmedro de quienes trabajan, más allá de nuestras intenciones.

Las empresas existen para ganar dinero, esa es su principal y casi exclusiva razón de ser en la economía capitalista. Y para hacerlo echan mano de todos los recursos a su disposición. Esa disponibilidad de recursos no es uniforme ni está dada de una vez y para siempre, depende del desarrollo histórico de las luchas sociales.

Es necesario que las personas trabajadoras puedan organizarse, dialogar y actuar juntas para defender sus intereses porque no existe desarrollo económico y social sin movimiento obrero. Y es menester comprender que ese movimiento obrero no puede pensarse en la fase actual de desarrollo del capitalismo como la suma de individuos que ostentan tal o cual posición en el mercado de trabajo y en cierto sector de actividad. La lucha contra la informalidad y la precarización laboral no puede quedar solo en manos de quienes la padecen, porque esa condición afecta y repercute sobre la situación del conjunto, pero también porque permite que muchas empresas se apropien del valor que generan estas personas trabajadoras sin comprometerse siquiera mínimamente con su bienestar. Del mismo modo, es necesario recuperar el carácter familiar y hasta social de las actividades de reproducción y cuidado, incorporando a las demandas y las expectativas de reconocimiento de derechos a todas las personas que trabajan para reproducir la fuerza de trabajo, tanto en el ámbito público como privado.

Finalmente, es hora de revisar la idea de que el estado puede hacer frente a la vulnerabilidad incrementando la empleabilidad de los sectores vulnerados. Eso solo tiene sentido si pensamos que toda oferta de trabajo puede ser eventualmente absorbida y adecuadamente remunerada, lo cual no es cierto. Por eso es necesario pensar otros mecanismos de distribución de recursos públicos para que estos puedan llegar a quienes han sido postergados en el mal llamado *mercado de trabajo*.

Pero todo esto es solo posible de revisar mientras dejemos de lado los enfrentamientos entre fracciones de clase, ficticios además en tanto en cada familia puede encontrarse historias de precarización laboral, informalidad y trabajo no remunerado que muestran hasta qué punto la escasez de empleos continua siendo el principal factor de disciplinamiento del capital.

Bibliografía

- Aguiar, Víctor (2007). *El Mercado Laboral Ecuatoriano: Propuesta de una reforma*: Juan Carlos Martínez Coll.
- Alonso, Luis Enrique (2004). "Las políticas del consumo: transformaciones en el proceso de trabajo y fragmentación de los estilos de vida". En *Revista Española de Sociología*, 4(1): 7-50.
- Aronson, Perla (2007). "El retorno de la teoría del capital humano". En *Fundamentos en humanidades*, (16): 9-26.
- Arraigada, Irma y Miranda, Francisca (2003). *Capital social de los y las jóvenes: propuestas para programas y proyectos*. Vol. 2. United Nations: United Nations Publications.
- Atria, Raúl (2003). "Capital social: concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo". En *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*. Santiago de Chile: Cepal: 581-590.
- Beechey, Veronica (1987). *Unequal work*. Londres: Verso.
- Bradley, Harriet (1989). *Men's Work, Women's Work: a sociological history of the sexual division of labour in employment*. Cambridge: Polity Press Cambridge.
- Castel, Robert, y Claudine Haroche (2001). *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi: entretiens sur la construction de l'individu moderne*. París: Fayard.
- Castel, Robert (1997). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Cid, Juan Carlos y Jorge Paz (2002). *El desempleo y el empleo irregular como estigmas*. Buenos Aires: Asociación Argentina de Economía Política.

- Coriat, Benjamín (1985). *El taller y el cronómetro: Ensayo sobre el toyotismo, el fordismo y la producción en masa*. México: Siglo XXI Editores.
- Cross, Cecilia y Matías Berger (eds.) (2010). *La producción del trabajo asociativo. Condiciones, experiencias y prácticas de la economía social*. Buenos Aires: Ciccus/CEIL Conicet.
- Cross, Cecilia (2010). “Comenzar desde los supuestos: Reflexiones acerca de cómo comprender el sector no lucrativo de la economía desde los estudios del trabajo”. En *IEFE*, 157: 46-52.
- _____ (2013). “Vulnerabilidad social e inempleabilidad: Reflexiones a partir del estudio de un programa de reciclado de residuos sólidos urbanos”. En *Trabajo y Sociedad*, 21: 475-494.
- _____ (2014). “Organizarse, trabajar y luchar: Políticas sociales focalizadas y la construcción de capacidades colectivas en una organización territorial de Buenos Aires”. *Memorias*, En prensa.
- Davidoff, Leonore y Catherine Hall (2013). *Family fortunes: Men and women of the English middle class 1780–1850*. London and New York: Routledge.
- De la Garza Toledo, Enrique (2005). “Modelos de producción en el sector maquilador: Tecnología, organización del trabajo y relaciones laborales”. En *Contaduría y Administración*, (215): 91-124.
- _____ (1997). “Trabajo y mundos de vida”. En Zemelman, H. y E. León (coords.). *Subjetividad: umbrales del Pensamiento Social*: 75-91.
- _____ (2001). “Problemas clásicos y actuales de la crisis del trabajo”. En *El trabajo del futuro: El futuro del trabajo* (1.ª ed.). Buenos Aires: Clacso: 11-31.
- Federici, Silvia (2004). *Calibán y la bruja: Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Formichella, María Marta y Silvia London (2005). *Reflexiones acerca de la noción de empleabilidad*. Buenos Aires: Anales de la AAEP.
- Freeman, Christopher (2008). “Instituciones formales científicas y técnicas en el sistema nacional de innovación”, capítulo 9. En *Sistemas Nacionales de Innovación*. Buenos Aires: Unsam: 191-211.

- Fridell, Gavin (2006). "Fair trade and neoliberalism: Assessing Emerging Perspectives". En *Latin American Perspectives*, 33 (6): 8-28.
- Gautier, Jérôme (2002). "De l'invention du chômage à sa déconstruction". *Genèses*, 46(1): 60-76.
- Gazier, Bernard (1991). *Economie du travail et de l'emploi*, . París: Dalloz.
- Glucksmann, Miriam A. (1995). "Why 'work'? Gender and the 'total social organization of labour'". En *Gender, work & organization*, 2(2): 63-75.
- ____ (2013). *Cottons and casuals: the gendered organisation of labour in time and space*. Nueva York: Routledge.
- Gorz, André (1988). *Métamorphoses du travail, quête du sens: critique de la raison économique*. París: Galilée.
- Gramsci, Antonio y Franco De Felice (1978). *Americanismo e fordismo*. Torino: Einaudi.
- Hakin-Smith, V., et al. (2003). *The Lancet*, 361(9360): 836-838.
- Hall, Catherine (2013). *White, male and middle class: Explorations in feminism and history*. Nueva York: John Wiley & Sons.
- Kliksberg, Bernardo (1999). "Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo". En *Revista de la Cepal*, 69: 85-102.
- Marglin, Stephen (1990). *Losing touch: the cultural conditions of worker accommodation and resistance*. Oxford: Clarendon.
- Méda, Dominique (1998). *El trabajo: un valor en peligro de extinción*. Barcelona: Gedisa.
- ____ (2007). "¿Qué sabemos sobre el trabajo?". En *Revista de tRabajo*, 3(4): 17-32.
- Michigan State University (2003). "Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma". En *Social Capital Initiative*, Economic Commission for Latin America. Vol. 71. United Nations: United Nations Publications.
- Moulaert, Frank y Oana Ailenei (2005). "Social economy, third sector and solidarity relations: a conceptual synthesis from history to present". En *Urban Studies*, 42 (11): 2037-2053.

- Neffa, Julio César (1998). *Los Paradigmas productivos taylorista y fordista y su crisis: una contribución a su estudio, desde el enfoque de la teoría de la regulación*. Buenos Aires: Asociación Trabajo y Sociedad Ceil Piette, Lumen/Humanitas.
- ____ (2003). *El trabajo humano. Contribuciones al estudio de un valor que permanece*. Buenos Aires: Lumen.
- Ocampo, José Antonio (2003). "Capital social y agenda del desarrollo". En *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo*: 25.
- Pahl, R. (1988). *On Work: Historical, Comparative and Theoretical Perspectives*: Oxford: Blackwell.
- Pautassi, Laura C. (2010). "Cuidado y derechos: la nueva cuestión social". En *El cuidado en acción: entre el derecho y el trabajo*. Santiago: Cepal: 69-92.
- Polanyi, Karl (1989). *La gran transformación*. Madrid: La Piqueta.
- Portantiero, Juan Carlos (1977). *La sociología clásica: Durkheim y Weber*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Quiñones, Mariela y Marcos Supervielle (2009). "¿Es posible concebir políticas de inclusión social alternativas?". En *Psicoperspectivas* (Valparaíso. En línea), 8(2): 57-79.
- ____ (2011). "La construcción social de la cultura de diálogo social en Uruguay". En *Revista de Ciencias Sociales* (24): 29, 54-75.
- Rentería-Pérez, Erico y Sigmar Malvezzill (2008). "Empleabilidad, cambios y exigencias psicosociales en el trabajo". En *Universitas Psychologica*, 7 (2): 319-334.
- Ricœur, Paul ([2004] 2006). *Caminos del Reconocimiento: Tres estudios*. México: FCE.
- Rifkin, Jeremy y Ellen Kruger (1996). *The end of work*. New York: Social Planning Council of Winnipeg.
- Rifkin, Jeremy (2011). "El fin del trabajo: Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: El nacimiento de una nueva era". En *Revista Chilena de Derecho Informático*(2).

- Russell Hochschild, Arlie (2003). *La mercantilización de la vida íntima: Apuntes de la casa y el trabajo* (L. Mosconi, Trans. 1.ª ed.). Buenos Aires: Katz Editores.
- Salamon, Lester y Helmut Anheier (1998). "Social Origins of Civil Society: Explaining the Non Profit Sector Cross-Nationally". En *International Journal of Voluntary and Non Profit Organizations*, 9 (3): 213-248.
- Sen, Amartya (1999). *Development as freedom*. Oxford: Oxford University Press.
- Supervielle, Marcos y Lorena Custodio (2014). "La solidaridad como fundamento de las políticas sociales progresistas. Una mirada a partir de programas sociales del Mides". En *El Uruguay desde la Sociología*, (12):1-13.
- Taylor, Rebecca (2004). "Extending conceptual boundaries: work, voluntary work and employment". En *Work, Employment & Society*, 18(1): 29-49.
- Thompson, Edward Palmer (1967). "Time, work- discipline and Industrial Capitalism". En *Past and Present*, 38(1): 56-97.
- Valenzuela, María Elena y María Bastidas (2006). *Género, pobreza, empleo y economía informal en Ecuador*. Lima: Oficina Regional de la OIT para América Latina y el Caribe.
- Visser, Jelle (2000). "From Keynesianism to third way: Labour relations and Social Policy in Postwar Western Europe". En *Economic and Industrial Democracy*, 21: 421-456.
- Zelizer, Viviana (2003): "Circuits within capitalism". En Nee, Victor y Richard Swedberg (eds.). *The Economic Sociology of Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- ____ (2005). *La negociación de la intimidad*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Zubero, Imanol (2000). *El derecho a vivir con dignidad: del pleno empleo al empleo pleno*. Madrid: Hoac.