



RevIISE - Revista de Ciencias Sociales y Humanas
Vol. 13, Año 13 | abril 2019 - septiembre 2019. Argentina.

ISSN: 2250-5555 | ISSN-L 1852-6586

Editor: [UNSJ] - FaCSO -IISE]

Formato: Digital [PDF] [HTML]

Plataforma: [OJS]

url: www.reviise.unsj.edu.ar

Fecha de publicación 01/04/2019

Ilustración de la Tapa: Arq. Fernando Giudici

Dibujo de la serie *América*

Diseño de tapa: Matías Molina Quijano. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Indexación y Catálogo

Directorios:

- ◊ Latindex (Directorio)
- ◊ Portal de publicaciones científicas y técnicas
- ◊ ROAD
- ◊ BINPAR
- ◊ LatinREV

Bases de datos:

- ◊ DIALNET
- ◊ REDIB
- ◊ BASE
- ◊ Vlex

Indizaciones:

- ◊ C.I.R.C.
- ◊ Latindex (Catálogo)
- ◊ MIAR
- ◊ ERIH PLUS
- ◊ Núcleo Básico
- ◊ DOAJ
- ◊ Sherpa Romeo
- ◊ DIALNET
- ◊ REDIB
- ◊ MALENA
- ◊ Redalyc

Contacto Principal Comité Editorial

Instituto de Investigaciones Socio-Económicas

Facultad de Ciencias Sociales

Universidad Nacional de San Juan

Av. Ignacio de la Roza 590 (oeste) | Complejo
Universitario Islas Malvinas | CPA: J5402DCS |
Rivadavia | San Juan | Argentina

Teléfono: +54 - 0264 - 4231949

Email: reviise@unsj-cuim.edu.ar

Nota de copyright



RevIISE by [Departamento de publicaciones IISE](#)
is licensed under a [Creative Commons Recono-
cimiento 4.0 Internacional License](#).

Directorio

Director

Leonardo Drazic. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Editor

Gerardo Larreta. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). San Juan, Argentina.

Editora XML

Marcela Donoso. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Directorio del Consejo Editorial

Victoria Galoviche. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). San Juan, Argentina.

Margarita Moscheni. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). San Juan, Argentina.

Eliana Funes. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Editores Adjuntos

Cindy Carrizo. Instituto de Enseñanza Superior (IES). Chubut, Argentina.

Guadalupe Seia. Instituto de Investigaciones *Gino Germani*. Buenos Aires, Argentina.

Marina Campusano. Universidad Nacional del Nordeste. Chaco, Argentina.

Nadia Esther Moreno Rodríguez. Universidad Iberoamericana. Puebla, México.

Paula de Büren. Universidad de Buenos Aires (UBA). Buenos Aires, Argentina.

Rafael Villanueva. Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas. Puerto Vallarta, México.

Corrección, diseño de interiores y diagramación

Damián López. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina

Traducciones

Inglés: Mariana Olivares. Louisiana State University (LSU). Luisiana, Estados Unidos.

Martha Nélide Ruiz. Universidad de Tijuana. Tijuana, México.

Portugués: Lucas Pinto. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). São Paulo, Brasil.

Consejo Científico Externo

Alejandro Rofman. Centro De Estudios Urbanos y Regionales (CEUR). Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.

Alicia Itatí Palermo. Universidad Nacional de Luján (UNLu). Buenos Aires, Argentina.

Ana María Pérez Rubio. Universidad Nacional del Nordeste (UNNE). Chaco, Argentina.

Ángela Tapia. Universidad de Texas en Austin (UT). Austin Texas, EE.UU.

Carlos Reboratti. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.

Diana Manrique. Universidad Federal de Río Grande del Sur. Porto Alegre, Brasil.

Eder Carneiro. Universidade Federal de São João del-Rei (UFSJ). São João del-Rei, Brasil.

Eduardo Gudynas. Centro Latinoamericano de Ecología Social (CLAES). Uruguay.

Ernesto Meccia. Universidad de Buenos Aires (UBA). Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.

Ernesto Selva. Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas" (UCA). San Salvador, El Salvador.

Frédérique Langue. Centre National de la Recherche Scientifique. Francia.

Isabella Margerita Radhuber. Fondo Austríaco para la Ciencia: University of Cambridge. Universidad Autónoma de Barcelona. University of Vienna. Viena, Austria.

Izaskun Álvarez Cuartero. Universidad de Salamanca. España.

José Luis Jofré. Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo). Mendoza, Argentina.

Juan Jesús Morales. Universidad Bernardo O'Higgins. Chile.

Julio César Gambina. Universidad Nacional de Río Cuarto (UNRC). Córdoba, Argentina.

Lucrecia Wagner. Instituto Argentino de Nivología, Glaciología y Ciencias Ambientales (IANIGLA). Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Mendoza, Argentina.

Mabel Manzanal. Universidad de Buenos Aires (UBA). Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.

Mabel Thwaites Rey. Universidad de Buenos Aires (UBA). Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.

Mario Pecheny. Universidad de Buenos Aires (UBA). Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina.

Martín Ferreyra. Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo). Mendoza, Argentina.

Mirta Antonelli. Facultad de Filosofía y Humanidades. Universidad Nacional de Córdoba (UNC). Córdoba, Argentina.

Natalia Fischetti. Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo). Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Mendoza, Argentina.

Nora Fernández Mora. Universidad Técnica de Ambato. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). Ambato, Ecuador.

Pedro Ochoa George. Universidad de Cienfuegos. Cuba.

Silvia Castillo. Paris-Sorbonne University, Abu Dhabi, United Arab Emirates.

Vignale, Silvana Paola. Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo), CONICET. Mendoza, Argentina.

Rafael Villanueva. Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas, México.

Ianina Tuñón. Universidad Católica Argentina. Argentina

Agustín Salvia. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.

Consejo Científico Interno

Universidad Nacional de San Juan

Alicia Beatriz Naveda. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Delia De la Torre. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

José Casas. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Laura Garcés. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Mabel Guevara. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Marcelo Lucero. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

María Griselda Henríquez. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Pablo Rodríguez Bilella. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Sara Mabel Valenzuela. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Susana Montañez. Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). San Juan, Argentina.

Temática y alcance

RevIISE, Revista de Ciencias Sociales y Humanas del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas, es una revista editada en soporte electrónico del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de San Juan. Tiene por objetivo general constituirse como un espacio de debate e intercambio en las Ciencias Sociales y Humanas desde una perspectiva crítica.

Su **área temática** abarca a todas las disciplinas de las Ciencias Sociales y Humanas y publica artículos científicos inéditos y originales, sometidos a un doble proceso de revisión por pares.

RevIISE tiene como **público objetivo** investigadores de las Ciencias Sociales y Humanas, académicos, estudiantes, organizaciones sociales y la comunidad en general.

Su **periodicidad** es **semestral** (abril-septiembre y octubre-marzo), con recepción abierta y permanente todo el año, una vez que sean aceptados se añadirán inmediatamente en el volumen en curso con el objeto de ser ágiles y eficientes en la difusión de los trabajos.

Código Ético

RevIISE, Revista de Ciencias Sociales y Humanas del Instituto de Investigaciones Socio-Económicas es una publicación de corte académico, y como tal, se halla comprometida con la observancia y aplicación de las mejores prácticas para publicaciones académicas, por todas las partes implicadas en el proceso editorial de publicación de los resultados de la investigación científica, entre las que, además de la propia empresa editorial, se encuentran los editores, los pares o revisores y los propios autores.

A tal efecto, se ha dotado de un conjunto de normas y principios, que conforman su *Código Ético*, y que se inspiran y asumen en buena medida los desarrollados y publicados por la *Association of Scientific, Technical and Medical Publishing* (STM) y por el *Committee on Publication Ethics* (COPE)

Código Ético disponible en <http://www.ojs.unsj.edu.ar/index.php/reviise/about/editorialPolicies#custom-1>

Estadísticas de envíos Periodo de recepción: octubre 2018 - marzo 2019

- ◇ Recibidos: 22
- ◇ Aceptados: 18
- ◇ Rechazados: 4

Índice | abril 2019 - septiembre 2019

Editorial

Leonardo Drazic

[9]

Artículos Libres

Artículo Destacado

Hasta la última gota

Las narrativas que sostienen a los extractivismos

To the last drop

Narratives sustaining extractivism

Eduardo Gudynas (Uruguay)

[15]

Artículos Convocatoria General

El capital cultural familiar en la educación preuniversitaria

Estrategias familiares de estudiantes del Colegio Central Universitario

Mariano Moreno - San Juan, Argentina

Family cultural capital on pre-university education

Family strategies of students at Mariano Moreno University Central School

San Juan, Argentina

Gonzalo Miguel Castillo (Argentina)

[35]

La información, insumo clave para la política territorial y de salud

Análisis de la situación en la Provincia de Mendoza, Argentina

Information as a key input in land and health policies

Case of study: Mendoza, Argentina

Lucía Cuello Rüttler (Argentina)

[53]

El concepto de red en Manuel Castells y Bruno Latour

El debate “agencia-estructura” en la teoría social sobre la red

Manuel Castells’ and Bruno Latour’s concept of network

The “Agency-Structure” debate in social theory of networks

Magdalena Day (Argentina)

[69]

Neoliberalismo: el secreto como estrategia

Neoliberalism: the secret as strategy

María Paula de Büren (Argentina)

[77]

La perspectiva de género en el sector empresarial

Problemas, tendencias y buenas prácticas

The gender perspective in the business sector

Problems, trends and good practices

Dariel Mena Méndez (Cuba) | *Luis Fernando Espín Sandoval* (Ecuador)

Alexander Darío Lascano Ceballos (Ecuador)

[91]

Conflictos en torno al ambiente y los discursos científicos

Análisis de los conflictos de *Pueblos Unidos*

y *Vecinos Unidos en Defensa de un Ambiente Seguro* en Córdoba, Argentina

Conflicts over the environment and scientific discourses

Analysis of the conflicts of *Pueblos Unidos* and

Vecinos Unidos en Defensa de un Ambiente Seguro in Córdoba, Argentina

Erika Saccucci (Argentina)

[109]

Dossier Las (re)configuraciones del trabajo y el empleo en la Argentina actual

Presentación

Presentation

Julio Neffa | *Patricia Collado* | *Laura Henry* (Argentina)

[127]

El velo meritocrático

Inequidades en la inserción laboral de jóvenes durante el gobierno de Cambiemos

O véu meritocrático

Iniquidades na inserção de jovens no mercado de trabalho

durante o governo de Cambiemos

Mariana Busso | *Pablo Ernesto Pérez* (Argentina)

[133]

La construcción de una trayectoria sociopolítica intergeneracional del colectivo de trabajadores en Volkswagen Córdoba

Construction of sociopolitical intergenerational trajectory of the workers collective in Volkswagen Córdoba

Mariana Busso | *Pablo Ernesto Pérez* (Argentina)

[147]

Subcontratación, estrategias sindicales y calidad del empleo en la industria petroquímica

Outsourcing, union's strategies and employment quality in the petrochemical industry

Mariana Fernández Massi (Argentina)

[163]

Lucha por el salario en el sector aceitero durante la posconvertibilidad

Dispute for salary in the oil sector during post-convertibility

Lisette Fuentes Lorca (Argentina)

[179]

El mundo del petróleo y del gas en Vaca Muerta

Reconfiguraciones de un sector en transformación

The world of oil and gas in Vaca Muerta

Reconfigurations of a changing sector

Delfina Garino(Argentina)

[193.]

Promoción estatal del cooperativismo de trabajo y formas socioproductivas emergentes

Contribuciones en clave emancipatoria

a partir de un estudio de caso del Programa Argentina Trabaja

State promotion of worker cooperatives and emerging socioproductive forms

Contributions from an emancipatory perspective

based on a case study of the Argentina Trabaja Program

Denise Kasparian (Argentina)

[211]

Significaciones otorgadas al trabajo por jóvenes según trayectorias laborales (San Juan, Argentina, 2018)
Significancies given to work by young people according to labor histories (San Juan, Argentina, 2018)

*María Luisa Landini | Susana Giménez Herrero | Alejandra María Castilla
Élida Beatriz Crocco | Elsa Alvarado Retamal | María Eloísa Buigues (Argentina)*

[227]

La subsunción indirecta del trabajo al capital

Reflexiones teóricas y metodológicas a partir del análisis de las prácticas económicas de una comunidad campesina (Los Leones, Mendoza, Argentina)

The indirect subsumption of labor to capital

Theoretical and methodological reflections from the analysis of economic practices of a rural community (Los Leones, Mendoza, Argentina)

Gabriel Liceaga (Argentina)

[247]

Reivindicaciones y demandas de los/as trabajadores/as no asalariados/as

El dilema redistribución-reconocimiento en la economía popular

Claims and demands of non-salaried workers

The redistribution-recognition dilemma in the popular economy

Johanna Maldovan Bonelli | Mariana Melgarejo (Argentina)

[263]

Empresas multinacionales y territorio

Industria automotriz e industria aceitera en el proceso de relocalización empresarial

Multinational companies and territory

Automotive and oil industry in relocation process

Silvana Maria Pereyra | Lissette Fuentes Lorca

Lucas Andrés Arnoldo Spinosa (Argentina)

[279]

Organización del proceso de trabajo y condiciones laborales en el sector bancario de la Argentina

Work process organization and work conditions y Argentina's banking sector

María Carolina Ramirez

[293]

Políticas públicas laborales durante la posconvertibilidad

Una propuesta para el análisis de las políticas públicas en la relación proceso de trabajo y territorio

Laboral public policies in post convertibility

Proposals for the analysis of public policies as a dimension of relationship between work process and territory

Lucas Andrés Arnoldo Spinosa (Argentina)

[301]

Editorial

Estimadxs lectores:

Como dice nuestro amigo Julio Gambina, *la inflación es un mecanismo de transferencia de ingresos hacia el poder económico concentrado*, este flagelo, como varios artilugios convergentes en la apropiación de la riqueza generada por el trabajo social, promueve, entre otras consecuencias, la fuga de capitales y el crecimiento exponencial de la renta derivada de inversiones especulativas.

Este comportamiento del capital, generador de la más cruenta desigualdad social, está presente

en la realidad cotidiana que hoy enfrentan los investigadores en las ciencias sociales.

La permanente vulneración de derechos exige un mayor esfuerzo compartido y responsabilidad de parte de los científicos sociales. Como se dice comúnmente, es necesario arremangarse y enlodarse hasta las pestañas. Las verdaderas transformaciones se logran con compromiso y voluntad participativa.

Leonardo Drazic
Director

Proceso de revisión por pares

Los envíos realizados a *RevIISE* son sometidos a un proceso de evaluación por pares. [Ver procedimiento en <http://www.ojs.unsj.edu.ar/index.php/reviise/about/editorialPolicies#peerReviewProcess>]

Lista de Evaluadores

Artículos Libres:

María Mercedes Di Virgilio. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.

Cecilia Molina. Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo). Argentina.

Natalia Baraldo. Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo). Argentina.

Viviana Elizabeth Jiménez. Universidad Americana. Paraguay.

Luz Pacheco Zerga. Universidad de Piura. Perú,

Tatiana Marisel Pizarro. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.

Matías Cristobo. Universidad Nacional de Córdoba (UNC). Universidad Nacional de Villa María (UNVIM). Argentina.

Andrea Torrano. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.

Víctor Algañaraz. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.

Eliana Gabay. Universidad Nacional de Cuyo (UNCuyo). Argentina

Alba Lucía Cruz Castillo. Universidad de La Salle. Colombia.

Alex R. Ojeda Copa. Universidad Mayor de San Simón. Bolivia.

Artículos Dossier:

Coordinadores

Julio Neffa. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). La Plata, Argentina.

Patricia Collado. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Mendoza, Argentina.

Laura Henry. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). La Plata, Argentina.

Evaluadores/as:

María Noel Bulloni. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Buenos Aires, Argentina.

Eugenia Robertti. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). La Plata, Argentina.

Mariano Feliz. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). La Plata, Argentina.

Norma Noya. Universidad Nacional del Comahue. Neuquén, Argentina

Inés Montarcé. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.

Guillermina Yansen. Universidad de Buenos Aires. Argentina.

Julieta Longo. Universidad Nacional de La Plata. Argentina.

Eliana Canafoglia. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.

Luis Raffaghelli. Poder Judicial de la Nación. Argentina.

Veronica Millenaar. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.

Alejandra Esponda. Universidad Nacional Arturo Jauretche. Argentina.

Claudia Figari. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.

Luis Castillo. Universidad Nacional de Buenos Aires. Argentina.

Lucila D'urso. Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Argentina.

Artículos Libres

Artículo
Destacado

Hasta la última gota

Las narrativas que sostienen a los extractivismos

To the last drop

Narratives sustaining extractivism

Eduardo Gudynas

egudynas@ambiental.net

Centro Latino Americano de Ecología Social (CLAES)

Uruguay

Resumen

Se analiza la construcción de narrativas que promueven y legitiman los extractivismos. Se aborda un caso emblemático para el sector petrolero y se ofrecen otros ejemplos complementarios. Estas narrativas mezclan aseveraciones fácticas con premisas morales, interpretaciones con opiniones, y se invisibilizan o excluyen informaciones. Entre los elementos se cuenta aseverar que los extractivismos no tendrían impactos y que se ocurrieran podrían ser remediados, que sus efectos territoriales son acotados, que son indispensables para la economía nacional o que las corporaciones se pueden autoregular. Se insiste en una ciencia de expertos que a su vez excluye otros saberes. Se enfatizan unas ideas como se excluyen otras, y a su vez se articulan con otras narraciones políticas que les son funcionales. La discusión apela al concepto de “sentido común” elaborado por Stuart Hall a partir de Antonio Gramsci. Las alternativas se ubican en deconstruir esas narrativas y a la vez promover contranarrativas que desnuden los impactos de los extractivismos y permitan generar alternativas post-extractivistas.

Palabras clave: Extractivismos, Efectos derrame, Narrativas políticas, Sentido común, Postextractivismos.

Abstract

Narratives that promote and legitimize extractivism are analyzed. A key case for the oil sector is presented along with additional examples. These narratives mix factual assertions with moral premises, interpretations with opinions, and some information may be excluded or make invisible. These include elements like statements on the zero impact or full remediation of extractivism, small territorial effects, economic demands, or confidence on corporate self-regulation. These narratives insist in expert based sciences that exclude other knowledge. Some ideas are emphasized while others are excluded, and in turn they articulate with other political narratives that are functional to them. Discussion recovers the concept of “common sense” developed by Stuart Hall after Antonio Gramsci. The alternatives are located in deconstructing those narratives and at the same time promoting counter-narratives that expose the impacts of extractivism and allow for the generation of post-extractivism alternatives.

Key words: Extractivism, Spill over effects, Political narratives, Common sense, Postextractivism.

Introducción

Es un hecho la proliferación de los llamados *extractivismos*, como el minero o petrolero, en toda América Latina. Uno de los aspectos más impactantes de esta diseminación es que a pesar de las crecientes denuncias y resistencias ciudadanas, de todos modos son defendidos por buena parte de la sociedad, por amplios sectores académicos y por casi todos los gobiernos, tanto conservadores como progresistas. Incluso no son pocos los que hablan de una “cultura” minera o petrolera en el propio país que los legitima como un tipo de desarrollo que es inevitable.

Todo esto muestra que los extractivismos atraviesan múltiples dimensiones culturales y políticas. Se asume que los extractivismos serían indispensables para cualquier variedad de desarrollo y se invisibilizan sus impactos sociales, ambientales y económicos. No hay una pre-determinación desde las posturas políticas ya que todas se vuelven extractivistas, aunque cada una a su manera.

Estos y otros abordajes indican que de una forma u otra, los extractivismos descansan sobre

una base que ha sido descrita según distintas perspectivas como política, ideológica, hegemónica, cultural e incluso como una teología. Desde allí se organizan discursos, narraciones, argumentos e incluso sensibilidades para promover y defender ese tipo de actividades.

En este artículo se abordan algunos aspectos de esa dinámica, aprovechando una particular defensa de un extractivismo específico, la explotación petrolera, ya que refleja situaciones que son muy comunes en toda América Latina¹. Es un abordaje que, dicho en otras palabras, examina algunos elementos destacados en la construcción de narrativas que sustentan políticas públicas extractivistas.

¹ Algunas de estas ideas se adelantaron en una conferencia en la Universidad Nacional de Colombia en Bogotá (2018) y en un texto en el portal *Palabras al Margen*, N° 122, Bogotá (2018). Disponible en <http://palabrasalmargen.com/edicion-122/los-nudos-del-petroleo-en-colombia-ambiente-y-ciencia-politica-y-democracia/>.

Argumentos y narrativas

La defensa de los extractivismos, como la explotación petrolera, la megaminería o la ampliación de monocultivos, puede ser analizada como *narrativas*, en el sentido de ser historias con una trama que describen situaciones y significados apelando a diversos argumentos. Estas narraciones sirven para construir y sostener distintas políticas públicas, no sólo las que promocionan distintas actividades, como puede ser entregar concesiones o subsidiar empresas, sino que brindan ideas que las legitiman.

Existen importantes antecedentes en esta perspectiva para abordar la construcción de políticas públicas. En los estudios sobre el desarrollo se ha usado la mirada de las *narrativas del desarrollo* como en Roe (1991), y en ciencias políticas se apea a las *historias causales*, como en Stone (2012); otros abordajes se ilustran en Roe (1994), Fischer (2003), Jones y McBeth (2010), Gsottbauer y van den Berg (2011), y Fischer y Hottweis (2013). Existen amplias superposiciones con los análisis sobre los discursos (como por ejemplo Roe, 1994), y que en el caso de los extractivismos tiene varios

ejemplos en el continente (tales como los aportes de Antonelli, 2014).

En los análisis de las narrativas políticas en varios casos se critican los modelos positivistas, racionalistas y supuestamente neutros, y por ello las posiciones tecnocráticas de entender las políticas públicas. Son las posturas que entienden que hay una única ciencia, que es objetiva y que ésta determina directamente cuáles deben ser las políticas públicas a seguir. En contra de esta posición prevaleciente, se reconocen a los aportes científicos como diversos, con sus propias condicionalidades culturales y políticas, muchas veces provisorios, y por lo tanto se convierten en un tipo de argumento más en la discusión pública. Algunas de esas posiciones a su vez descansan en miradas postestructuralistas (Fischer y Gottweis, 2013). En esta discusión jugaron papeles importantes varios accidentes y desastres ambientales al dejar en desnudo las limitaciones de aquel positivismo optimista (como el huracán Katrina en Nueva Orleans en 2005, el megaderrame de crudo en el Golfo

de México por British Petroleum en 2010, y el desastre nuclear de Fukushima en Japón en 2011).

En la defensa de los extractivismos se evidencia un entramado de conceptos y sensibilidades con sus correspondientes instituciones, y recursos de poder, que operan para aceptarlos, sustentarlos y legitimarlos. Se organizan relatos que usan evidencias fácticas pero también incorporan representaciones simbólicas con contenidos emocionales, y buscan controlar las imágenes y las interpretaciones de los problemas (Stone, 2012). Es así que se aplican flexibilizaciones en las políticas y gestión ambiental, una contabilidad distorsionada que no incorpora los costos económicos de los impactos sociales y económicos, una institucionalidad estatal con sus ministerios de hidrocarburos o minería que los promueven, los poderes de las cámaras empresariales, subordinaciones en la construcción de planes a los pareceres de líderes sostenidos por democracias hiperdelegativas, y varios otros factores de este tipo (analizados en Gudynas, 2014). De esta manera, como en otras narraciones, los extractivismos están repletos de *historias de inocencias y culpabilidad, víctimas y opresores, sufrimiento y maldad* (Stone 2012: 228).

Para abordar en detalle esos relatos extractivistas es necesario comenzar por precisar que la estructura en las narraciones descansa en articular *argumentos*, los que son componentes que incluyen una premisa, para avanzar hacia una conclusión que se presenta como un resultado lógico. Es importante tener presente que narrativas y argumentos no son sinónimos (véase Fischer, 2003; sobre el concepto de argumento véase a Wodak, 2016).

Entre los argumentos usados en los extractivismos son muy evidentes los que corresponden a aspectos ambientales o ecológicos. Por ejemplo, se insiste en que no revisten impactos ambientales significativos. Esta postura está asociada a otras

ideas complementarias que la refuerzan, tales como confiar en soluciones científicas y tecnológicas o desvincular los impactos locales de los planetarios. Existen amplias superposiciones con argumentos en otros campos, especialmente económicos, como pueden ser señalar el papel de esas actividades como motores del crecimiento económico o confiar en la responsabilidad social empresarial. Como toda narración, se legitiman ciertos actores, claramente los llamados “expertos”, que están revestidos de autoridad, poder y recursos.

Cuando los argumentos y quienes los presentan son calificados como “científicos”, se desencadena una jerarquización de conocimientos que en la práctica termina marginalizando otras visiones ciudadanas como expresión de ignorancia o bien como posiciones que en realidad tienen intereses políticos ocultos. Se concluye, por ejemplo, que las comunidades locales no pueden votar responsablemente en una consulta sobre un proyecto extractivo ya que carecerían de la información adecuada y se dejarían llevar apenas por emociones, mitos o fantasías.

De esta manera se conforman narrativas donde se mezclan aseveraciones fácticas con premisas morales, interpretaciones con opiniones, operando como medios para persuadir y justificar, y también para imponer, unas ciertas ideas. Estas narrativas son representaciones esquemáticas, muchas veces poco rigurosas, y aunque sería apropiado no esperar mucho más de ellas, como advierte Roe (1991), el problema es que algunas son presentadas como explicaciones afirmativas y suficientes. Lo que eran generalizaciones pasan a ser exhibidas como verdades objetivas. Allí se generan legitimaciones políticas sobre conceptos claves, tales como *recurso natural* o *desarrollo* entre otros. Actúan por lo tanto apuntalando unos sistemas de creencias políticas, entendidos como conglomerados de suposiciones normativas y causales.

El caso de la defensa extractivista

Un ejemplo de estas cuestiones, repleto de contenidos y enseñanzas, ocurrió en Colombia en 2018, con las declaraciones de un actor clave en las políticas ambientales de ese país: Brigitte Baptiste, directora del Investigación de Recursos Biológicos Alexander von Humboldt de Bogotá². Baptiste no sólo apoya la explotación petrolera, sino que además dice muy claramente que Colombia debe extraer *hasta la última gota*.

Sus dichos son importantes porque allí están sintetizados muchos de los argumentos que nutren los apoyos a los extractivismos. Son ideas que difícilmente aparecen todas agrupadas en una misma declaración, y por ello se está ante un resumen que se adentra en varias temáticas. Además, Baptiste tiene una destacada ubicación en la academia y dirige una prestigiosa institución de investigación en biodiversidad de Colombia, por lo que es regularmente presentada como una *experta* o *científico*. Por ello, sus declaraciones también sirven para comprender el papel de algunos actores académicos en defender a los extractivismos.

En sus declaraciones se incluyen argumentos compartidos por muchas otras personas en distintos gobiernos, buena parte de la academia, sin duda las empresas, y finalmente por varios sectores ciudadanos. Todo esto explica las ventajas de analizar sus declaraciones, sin interés en un debate personal sino como medio para un abordaje conceptual.

El análisis debe iniciarse con la afirmación de Baptiste que en Colombia la explotación petrolera tiene impactos ambientales “casi cero”. Agrega que las compañías petroleras han *asimilado muy bien* en los últimos 25-30 años todo el desarrollo del licenciamiento y evaluaciones ambientales, sobre todo en *disminuir costos sociales y ecosistémicos* de los impactos, y que su *innovación* es *impresionante*. Apoyada sobre todo en un optimismo científico y tecnológico se minimizan los impactos ambientales y desde allí estima que sus actividades son compatibles con preservar la biodiversidad. Se ofrecen argumentos complementarios que insisten en los beneficios económicos de esas actividades y los problemas en promover alternativas.

² *Me opongo a las consultas populares hechas por campañas mediáticas*. Entrevista de A. Vargas Ferro, La Silla Vacía, 10 enero 2018, disponible en <http://lasillavacia.com/silla-llena/red-rural/historia/me-opongo-las-consultas-populares-hechas-por-campanas-mediaticas>. Ver además, Baptiste, B. *Ciencia prefabricada*. Semana, Bogotá, 22 febrero 2018, <http://www.semana.com/opinion/articulo/la-importancia-de-hacer-buena-ciencia-columna-de-opinion-de-brigitte-baptiste/557890>

En sus declaraciones avanza en defender intensamente la necesidad de sacar hasta la última gota de petróleo, agregando que no había otras opciones. Pero además cuestiona a las consultas ciudadanas locales frente a los extractivismos en su capacidad para aceptar o rechazar proyectos extractivos. Varios de esos argumentos están a su vez respaldados con invocaciones a la legitimidad de la ciencia, implicando que las posturas ciudadanas serían no-científicas.

Un análisis debe comenzar por el argumento central en esa narrativa: la afirmación que la explotación petrolera tiene un impacto “casi cero”. Argumentos del mismo tipo se presentan, por ejemplo, para justificar la explotación de hidrocarburos en Bolivia, Brasil o Ecuador, y para el *fracking* en Argentina. Sin embargo, esos dichos carecen de apoyo científico, y por el contrario, existe una enorme cantidad de estudios y revisiones que evidencian que sí existen impactos ambientales, y que éstos son graves. No es posible aquí citar toda esa información, por motivos de espacio en primer lugar, pero de todos modos se pueden compartir algunos aspectos para dejar en claro la evidencia académica disponible.

Las actividades petroleras tienen impactos ambientales en todas sus fases, desde el inicio de exploración y prospección, pasando por la etapa de operación, y también en campos abandonados. La extracción implica caminería de acceso, perforaciones de distintos tipo, redes de oleoductos, instalaciones de bombeo, sitios de disposición de aguas, lodos y residuos, etc. (véase a Orszulik, 2016), y cada uno de esos componentes produce impactos sobre el entorno. Entre ellos se destacan la deforestación y la pérdida de la fauna y flora local³, las emisiones de compuestos peligrosos, muchos de ellos tóxicos, y varios cancerígenos⁴, la contaminación en el suelo y el agua, distintos efectos sobre el subsuelo, quemadas, etc. Ha recibido mucha atención la contaminación del agua en países como Ecuador y Perú⁵. No puede olvidarse que la llamada *agua producida* es en reali-

³ Las pérdidas en biodiversidad están muy asociadas a la apertura de caminos, oleoductos o gasoductos, fragmentando los ambientes naturales, entorpeciendo la recuperación de la vegetación, permitiendo el ingreso de cazadores furtivos, tala ilegal, etc. Véanse los ejemplos para Ecuador y Argentina en Fontaine (2003), WCS (2006), McCracken y Forstner (2014) y Fiori y Zalba (2003). La sola cercanía a los pozos ya afecta la salud de los árboles en el trópico; Arellano (2015).

⁴ Por ejemplo, para hidrocarburos Abdel-Shafy y Mansour (2016).

⁵ Uno de los más graves casos fueron los masivos derrames petroleros en la Amazonia de Ecuador; véase EJOLT (2015).

dad un residuo peligroso o tóxico (O'Rourke y Connolly, 2003). Los volúmenes de estos y otros residuos son enormes; por ejemplo, en Estados Unidos, el sector de hidrocarburos genera más residuos líquidos y sólidos que las demás categorías sumadas (urbanos, agrícolas, mineros, etc.).

En la fase de abandono, muchos de aquellos impactos persisten en los enclaves que ya no son operados, convertidos en severos pasivos ambientales, como muestra la evidencia para Bolivia (Campanini *et al.*, 2014).

Este breve repaso atendió algunos aspectos destacados en el petróleo y gas convencional en el medio terrestre. Pero la situación es más compleja en las operaciones marinas, y todavía más con hidrocarburos no convencionales y tecnologías de fractura hidráulica.

Además de las cuestiones ambientales que se indicaron en esta sección, no debe olvidarse que también existe una abundante evidencia sobre impactos negativos sociales, tales como invasión de territorios y comunidades campesinas, deterioro en la salud pública, violación de derechos humanos, y participación en redes de corrupción (Gudynas, 2015a).

Considerando todos estos aspectos, una evaluación de los emprendimientos petroleros no puede partir desde argumentar un impacto “casi cero” o que son “amigables” con la biodiversidad. Por el contrario, tienen sustantivos efectos negativos, tanto en la estructura como en la dinámica de los sistemas ecológicos, muchos de ellos conocidos y posiblemente otros todavía no evaluados adecuadamente.

Escalas e intensidad de los impactos

Una argumentación paralela a la que se acaba de examinar sostiene que los extractivismos petroleros o mineros tienen menores impactos ambientales por estar acotados a enclaves que cubren pequeñas superficies (como una plataforma de perforación o una mina a cielo abierto), en comparación a las actividades agrícolas o ganaderas. Ese razonamiento también ha sido defendido por Baptiste, y también es muy común en varios países.

En esta argumentación el criterio determinante es la superficie comprometida. Es correcto que el área de un enclave individual es menor a la que por ejemplo ocupa el cultivo de café en una región. Pero esta es una comparación engañosa.

Por un lado, enclaves como los mineros o petroleros tienen efectos territoriales amplificados ya que se organizan en redes donde vías de conexión vinculan los distintos sitios de explotación (como oleoductos o gasoductos), y a su vez cuentan con cuencas de soporte (por ejemplo, las represas que brindan energía eléctrica). Finalmente, esos enclaves están dentro de concesiones mineras o petroleras, las que a su vez tienen afectaciones territoriales de gran escala. Todo esto genera impactos ambientales en amplias zonas geográficas⁶.

⁶ Por ejemplo, en el caso de Ecuador, una evaluación muestra que los bloques petroleros se superponen o afectan el conjunto de áreas protegidas y limitan la incorporación de otros sitios para la conservación, etc.; Lessmann *et al.* (2016).

El punto en esta cuestión es que las narrativas que defienden los extractivismos operan sobre las ideas de las escalas e intensidades en juego, y sobre los entendimientos del territorio. Al postular que otras actividades, como el cultivo de alimentos son más dañinas, la justificación minimiza la gravedad de los impactos ambientales a la vez que ignora la fuerte re-estructuración de los territorios cuando se imponen las concesiones.

Por otro lado, un reduccionismo geográfico también olvida que estamos ante dos tipos de explotaciones muy distintas. Tanto los hidrocarburos como los minerales son recursos naturales no renovables, o sean que se agotan, implicando una pérdida de patrimonio ecológico que es irreversible. En cambio, la agricultura descansa en recursos naturales renovables, y cuenta con muchas más opciones de aprovechamiento, con oportunidades para la sustentabilidad y la protección de la biodiversidad.

Además, en el caso de la minería se llegan a extremos representados en lo que debe calificarse como una *amputación ecológica* típica de la megaminería a cielo abierto, como los enclaves de Cerrejón en Colombia, Yanacocha en Perú o Carajás en Brasil. Allí ocurre una *amputación ecológica* en tanto es una remoción física del ambiente como resultado de minar millones de toneladas por año, y por ello la mitigación o remediación ambiental es en realidad un eufemismo para lidiar con algunos efectos secundarios (por ejemplo, polvo),

sin que pueda recuperarse el ambiente original (el concepto de amputación ecológica se discute en Gudynas, 2015a).

La narrativa que defiende los extractivismos reduce, minimiza u oculta todas estas particularidades, como si fueron lo mismo los recursos

renovables y los no renovables. Son narraciones que anulan las particularidades, ya que es posible reconvertir el uso de la tierra hacia prácticas agroecológicas, pero no existe nada parecido a una explotación minera o petrolera “ecológica” u “orgánica”.

Petróleo y cambio climático

Las narrativas políticas que defienden la explotación petrolera también deben lidiar con las duras críticas que reciben los hidrocarburos como responsables del cambio climático global. Es frecuente que el argumento esgrimido por las naciones del sur sea advertir que sus emisiones de gases invernadero son muy pequeñas, y por ello tienen el “derecho” de seguir extrayendo crudo, asignándole la responsabilidad a los países industrializados.

Narraciones de este tipo han sido aprovechadas por ejemplo por el gobierno de Evo Morales, denunciando que los responsables del cambio climático son los países industrializados, y que las naciones en desarrollo tienen ahora el *derecho* de aprovechar esos recursos para su *desarrollo*. Los dichos de Baptiste que aquí se analizan están en la misma perspectiva, ya que al mismo tiempo que defiende el extractivismo petrolero afirma que Colombia *no aporta* gases de efecto invernadero o que su contribución no es significativa, y que las emisiones importantes son las que provienen desde la agricultura, ganadería y deforestación.

En este caso también hay varias incorrecciones ante la evidencia empírica. En realidad Colombia sí produce gases invernadero; una reciente estimación indica que emite 177.6 mega toneladas de equivalentes de CO₂. Lo mismo se repite con otros países latinoamericanos, ya que todos son emisores. Seguramente el dicho de Baptiste fue una metáfora ya que ella agrega que esas emisiones no son *sensibles* en el total global al estar en el orden del *cero, coma, cero, cero, algo*. Pero tampoco es ese el caso, en tanto la participación colombiana en el total mundial es mucho más alta, ubicándose en el 0,37% (y otro asunto es la discusión si ese porcentaje es mucho o poco).

El punto para el presente análisis es que se usan metáforas que descansan en errores: como Colombia produciría comparativamente menos gases invernadero se ofrece la imagen de que no los emite. Esto se hace además insistiendo en privilegiar el saber científico frente a los “mitos” populares o de la prensa, pero que cuando es examinado con rigurosidad muestra que también desde el espacio de los expertos se cae en distorsiones.

Tampoco es correcto el argumento complementario de Baptiste adjudicando al medio rural (agropecuaria, deforestación y cambios en el uso del suelo) como principal origen de emisiones. Por el contrario, la primera fuente de emisiones colombianas, con el 49% del total, es lo que se denomina sector *energético* (que incluye la quema de combustibles, la generación de electricidad, el transporte, la construcción, etc.). Asociados a éste se encuentran gases de procesos industriales y residuos, con 7,6%. En cambio, las emisiones que provienen del medio rural, la agricultura y los cambios en el uso del suelo se estiman en 40% del total⁷.

Como resultado, Colombia es un aportante a los gases invernadero, y una parte significativa proviene de quemar hidrocarburos. Su responsabilidad aumenta ya que los hidrocarburos que se extraen del país se quemarán en algún otro sitio y también contribuirán al calentamiento global. En este último caso se debe observar el papel de las empresas.

En efecto, cuando se atiende a las responsabilidades de las empresas se encuentra otra situación. Muchas corporaciones del sur, y varias de ellas estatales, tienen las mayores responsabilidades en proveer los hidrocarburos. Las compañías más contaminantes han sido **Saudi Aramco** (empresa estatal de Arabia Saudita) seguida por **Chevron** (corporación privada basada en EEUU), a partir de las emisiones de CO₂ emitidas entre 1880 y 2010 (Ekwurzel, 2017). En ese listado también están las empresas que operan extrayendo petróleo desde Colombia. Por ejemplo, **Ecopetrol** de Colombia aparece en el puesto 59 en un ranking global de las 90 petroleras más contaminantes. Entonces, tanto las empresas como el país, tienen responsabilidades en estos aspectos.

Es por estas razones que la comunidad científica agrupada en el Panel Internacional en Cambio Climático reclama severas restricciones a la civilización petrolera, incluyendo dejar buena parte del crudo remanente en tierra. En cambio, cuando se apuesta a explotar hasta la última gota

⁷ Datos del CAIT del World Resources Institute, resumidos en Greenhouse gas emissions in Colombia, US AID, Marzo 2017.

de petróleo invocando necesidades económicas nacionales como minimizando los impactos locales, Baptiste apunta en una dirección totalmente opuesta a la de aquel panel. Es más, se adentra en un sendero no es muy distinto al de Donald Trump. Es que el presidente de Estados Unidos también prioriza los intereses económicos nacionales y no cree que la explotación de hidrocarburos o carbón sean un problema ecológico (afirmó que

eran una invención de China). En los dos casos se privilegia una condición específica nacional, una adhesión a los modelos convencionales de crecimiento económico, y una suspensión de otras informaciones científicas. Es una dinámica donde la evidencia científica se usa intermitentemente: se la aprovecha cuando refuerza el discurso convencional del desarrollo y se la subordina o excluye cuando lo contradice.

Los roles empresariales

En estas narraciones otro conjunto de argumentos se enfocan en el papel de las empresas, presentándolas como eficientes e innovadoras, que aprovechan todos los avances científicos-tecnológicos para reducir sus impactos, y responsables con el ambiente y las comunidades. Baptiste, por ejemplo, enumera cualidades que presenta como positivas y con adjetivos contundentes: el sector petrolero sería dinámico, muestra una *innovación impresionante*, ha reinvertido buena parte de su “riqueza” en innovación, genera todo el tiempo competitividad y eficiencia⁸. Se ofrece la idea que las compañías logran la mejor gestión ambiental posible y eso refuerza los argumentos que minimizan los impactos ambientales en los hidrocarburos. Tampoco pasa desapercibido que se ofrecen argumentos que alimentan las narrativas que señalan que la gente “no percibiría” la evolución positiva de las empresas, y eso alimentaría la desconfianza e incertidumbre en el público. Se sugiere que ese desconocimiento alimenta las resistencias a los extractivismos, pero que “si supieran”, los abrazarían.

Es necesario examinar tanto los argumentos como la organización de estas narraciones. Comenzando por lo más obvio, nunca debe olvidarse que la “riqueza” de las empresas petroleras (o sea capital) va sobre todo a sus accionistas y los servicios de su deuda, y no a la innovación científico-tecnológica. En efecto, ha existido una caída estimada en el 15% de las reinversiones en investigación y desarrollo de las compañías en 2015, y un adicional 5 % en 2016, según la Agencia Internacional de Energía⁹.

⁸ *Me opongo a las consultas populares...* entrevista citada en la nota 2.

⁹ “IEA: Oil, Gas R&D Investment Stumbles, Despite Technology Benefits”, V. Addison, *E&P (Exploration & Production) Magazine*, 11 Julio de 2017, <https://www.epmag.com/iea-oil-gas-rd-investment-stumbles-despite-technology-benefits-1642791#p=full>.

La gestión ambiental de las empresas basadas en la llamada *responsabilidad social* muestran que no tienen efectos sustantivos o son muy modestos (Frynas, 2005). En efecto, el sector petrolero tiene un historial negativo en el cumplimiento de exigencias y controles ambientales. En América del Sur se observan incumplimientos de normas ambientales y de los códigos de responsabilidad de las propias empresas, no necesariamente emplean las mejores tecnologías disponibles, ocultan accidentes, etc.; el caso ecuatoriano ilustra muchas de esas inconductas (véase Kimerling, 2001). Ni siquiera los nuevos gobiernos progresistas han logrado de otra manera una supuesta responsabilidad empresarial (Cisneros y Christel, 2014). Incluso en EEUU, la Agencia de Protección Ambiental repetidamente encuentra todo tipo de irregularidades e incumplimientos en el sector petrolero (O’Rourke y Connolly, 2003).

Además, al contrario del optimismo tecnológico simplista, las empresas siguen involucradas en accidentes, especialmente derrames, que responden precisamente a limitaciones tecnológicas. En Colombia esto ha ocurrido varias veces (por ejemplo, al poco tiempo de las declaraciones optimistas de Baptiste tuvo lugar un derrame petrolero en Casanare¹⁰), son muy repetidos en la Amazonia de Ecuador y Perú¹¹, han sucedi-

¹⁰ Después de 3 días apareció explicación de *Perenco Colombia Limited* sobre derrame de crudo, Prensa Libre Casanare, 21 Junio de 2017, <http://prensalibrecasanare.com/industria/petrolera/25735-despuys-de-3-dnas-apareciu-explicaciun-de-perenco-colombia-limited-sobre-derrame-de-crudo.html>.

¹¹ Por ejemplo, en Perú se padecen muchos derrames por roturas de oleoductos, a un promedio de uno cada 3 meses. Una evaluación reciente muestra que al menos el 60% se deben a razones distintas a los sabotajes, entre ellas inadecuado mantenimiento. Asimismo, mientras las compañías niegan impactos ambientales, las evaluaciones independientes muestran daños sobre la fauna y flora. Véase Ruiz M. *et al.*, 2017; Honty, 2016.

do en Bolivia, y más recientemente en Argentina y Chile ¹². Es común que las empresas no informen a tiempo, lancen acusaciones contra las comunidades locales, para luego descubrirse que su mantenimiento de los ductos era deficiente. Por lo tanto, las narrativas de empresas que son juiciosas en su gestión y un Estado riguroso en controlar a esas compañías, es a lo sumo apresurado. Algo similar ocurre con los extractivismos mineros, donde se acumulan casos de accidentes, algunos que se intentan minimizar (como ha sucedido en Argentina con las denuncias de derrames en la mina Veladero)

¹² Por ejemplo, en Argentina se estima que en las explotaciones de la cuenca de Neuquén se producen dos derrames por día; un total de 3368 “incidentes ambientales” en cuatro años; “Los derrames de Vaca Muerta”, *Página/12*, 19 noviembre 2018, (<https://www.pagina12.com.ar/156412-los-derrames-de-vaca-muerta>). En Chile, un reciente derrame en el extremo sur es considerado *el más grande de los últimos 20 años*, *Tiempo Sur*, Río Gallegos, 19 octubre 2018, (<https://www.tiemposur.com.ar/nota/159043---es-el-derrame-de-petroleo-mas-grande-de-los-ultimos-20-anos-de-chile>).

y otros que escalan a desastres sociales y ambientales apabullantes (como sucedió en Brasil con las roturas de las represas de relaves de Mariana en 2016 y de Brumadinho en 2019).

Esta narrativa extractivista deriva hacia la presentación de las corporaciones como si fueran agencias de protección ambiental o institutos de beneficencia social. De esa manera se relega que las metas empresariales no son ni ambientales ni sociales, sino que buscan asegurar beneficios económicos que mantenga su funcionamiento y generen ganancias para sus propietarios. Las publicaciones del propio sector petrolero reconocen que su ingeniería no busca proteger el ambiente sino maximizar la extracción, y que para que eso sea posible en las circunstancias actuales se deben atender los impactos ambientales y cumplir con exigencias y controles (véase Wojtanowicz, 2016). En otras palabras, se asumen medidas ambientales no como un fin en sí mismas, sino como una inevitable condición para mantener la rentabilidad.

Definición, impactos locales y efectos derrame

Una particularidad de las narrativas extractivistas que pasa repetidamente desapercibida es que el objeto defendido nunca es definido con precisión. Se toma a los extractivismos en general, o los que son específicos como la minería o petróleo, como si fueran una simple apropiación de recursos naturales. De esta manera no habría diferencias significativas entre, por ejemplo, un campesino que obtiene sus alimentos de la Naturaleza y la extracción que se hace de minerales o hidrocarburos. Esta no es una cuestión menor ni un descuido, sino que aquí se sostiene que es un componente central en el armado de esas historias.

En efecto, en la medida que la definición de extractivismos sea más ambigua y difusa, eso permite superponerse y confundirse con otros muy distintos aprovechamientos del entorno en cuanto a su intensidad, los volúmenes apropiados, la inserción en el comercio o sus impactos. De esa manera es mucho más sencillo defender este tipo de actividades. Por ejemplo, atacar a los extractivismos sería conceptualmente análogo a criticar el cultivo de alimentos, y siguiendo ese tipo de comparaciones se facilita la adhesión social y cultural.

Por lo tanto, en cualquier contra-narración se vuelve esencial dejar en claro que esa renuencia a precisar el concepto tiene una finalidad política, y a la vez, ante ella se tiene que ofrecer una defi-

nición que sea precisa y adecuada. Atendiendo esto, aquí se sigue la definición de extractivismos como aquellos modos de apropiación de recursos naturales caracterizados por su alto volumen o intensidad, y donde la mitad o más son exportados como materias primas (véase Gudynas 2015a por más precisiones). De esta manera, los extractivismos son plurales (mineros, petroleros, agrícolas, forestales, etc.), están anclados a los sitios donde se encuentran los recursos naturales pero dependen de la globalización en tanto los mercados internacionales son los destinos de las exportaciones. No se está ante una “industria” ya que se exportan materias primas; la etiqueta de *industria extractiva* es otra confusión con sentido político y cultural para aprovecharse de la legitimidad social con la que cuentan las imágenes de fábricas y obreros. Asimismo, actividades como el cultivo de alimentos para usos locales o nacionales no constituyen un extractivismo, y de esa manera se pueden distinguir entre distintos tipos de apropiaciones.

Esta definición permite dar otro paso para analizar las narraciones políticas. En general el debate público está centrado en los impactos locales, como ocurre con el deterioro ambiental. Pero los extractivismos también generan los llamados *efectos derrame*, que son modificaciones en las políticas públicas y en concepciones políticas que se toman para viabilizarlos, y que no están

acotadas a un emprendimiento ni a un sitio en el territorio ¹³.

Se cuentan entre éstos, por ejemplo rebajar las condiciones ambientales para inicialmente se hacen para promover ciertos proyectos extractivos (como las licencias ambientales *express* que los gobiernos promocionan en países como Perú y Colombia), pero que terminan deteriorando toda la normativa ambiental en todo el territorio. Otros derrames sustantivos ocurren con los derechos humanos, ya que para apoyar un proyecto se vuelve común esconder información o tolerar la violencia local. En esas situaciones se derrama un recorte sobre la salvaguardia de los derechos ciudadanos. De la misma manera hay derrames económicos, políticos, culturales, etc. Como pueden verse los efectos derrames no

¹³ Un resumen de la distinción entre sus impactos y derrames en Gudynas (2015b).

están acotados espacialmente, y muchos de ellos son previos a esos emprendimientos, ya que son condiciones para hacer posible las inversiones.

Es extremadamente importante tener presente esta distinción. En sectores como hidrocarburos y megaminería los efectos derrame pueden ser mucho más importantes y graves que los impactos locales. Esto se debe a que no son fácilmente identificados como tales y son además más difíciles de revertir.

Así como las narrativas políticas minimizan los impactos locales, también operan sobre los efectos derrame. En general, la defensa de los extractivismos no reconoce el vínculo entre los extractivismos y los derrames; se intenta disociarlos presentándose esas modificaciones en las políticas públicas como medidas en sí mismas. Por ejemplo, la flexibilización para capitales extractivistas son publicitados como medidas de promoción de la inversión extranjera.

Desarrollo y economía

Las narrativas extractivistas operan sobre un número de derrames vinculados con las estrategias de desarrollo. En ellas se presentan a los extractivismos como un componente destacado en promover el crecimiento económico, en tanto permite aportar a las exportaciones, ingreso de inversión extranjera, promoción del empleo, etc.

En el caso colombiano de Baptiste que se sigue aquí, también apela a argumentos en este plano, destacando los recursos económicos que brindaría, lo que le permite ofrecer un mandato imperativo: se debe sacar hasta la última gota de petróleo. Obsérvese que en su narrativa se complementan estos argumentos de derrames económicos positivos con la minimización de los impactos locales. Se genera de esta manera una ilusión donde hay muchos beneficios y pocos perjuicios. No debe olvidarse que la justificación económica de los extractivismos es muy común en todos los países.

El argumento de los beneficios económicos sólo es posible si se distorsionan severamente las contabilidades ambientales, dejándose de lado los costos económicos que generan los impactos negativos de los extractivismos. Para ilustrar esto, véase que el precio del crudo en los mercados internacionales no incorpora los costos ambientales y sociales, como tampoco las pérdidas económicas por daños en la salud, en la biodiversidad, etc. Esos costos no son cargados a las empresas exportadoras, y de hecho los terminan asumiendo

las comunidades locales, los gobiernos subnacionales o la sociedad, sea en la actualidad o transfiriéndolo a las generaciones futuras. Con todas estas distorsiones, la exportación de hidrocarburos siempre es un buen negocio porque es barato y no existe una contabilidad rigurosa por la cual a esos beneficios se les resten los costos económicos. Eso no sucede, entre otras cosas, porque hay narrativas políticas que sistemáticamente desvinculan esos costos de los extractivismos y los ignoran.

Todo esto está muy claro en la entrevista a Baptiste ya que no hay indicaciones de costos económicos socioambientales y en cambio aparece como convencida de las bondades económicas de la explotación petrolera.

Las narrativas económicas de este tipo son parte de una familia de narraciones convencionales desarrollistas, que en las visiones latinoamericanas sostienen que la exportación de recursos naturales es indispensable para el crecimiento económico. Este tipo de reduccionismo economicista en el caso de los extractivismos ha sido cuestionado desde varios frentes (económicos, sociales, ambientales), mostrando que no necesariamente implica progresos económicos, superación de la pobreza o autonomía ante la globalización (estos aspectos se discuten en Gudynas, 2015a).

En este terreno también se invoca a la ciencia como legitimación, tal como ocurre con las cerezas en afirmar que los extractivismos son “mejores” y otras alternativas son “peores”. Pero

como se acaba de explicar, esas afirmaciones son insostenibles ya que no se cuenta con evaluaciones serias, sistematizadas y repetidas de los todos costos y beneficios económicos de los extractivismos. Dicho de otro modo, la academia carece de la información necesaria para decir que es “ventajoso” extraer todos los hidrocarburos.

Hay pocos estudios que incorporan los costos sociales y ecológicos, y sus resultados muestran una situación muy distinta. Por ejemplo, en Ecuador, donde fue realizada una evaluación multicriterio que incorpora algunos de esos otros aspectos, arrojó que para el país es más beneficioso dejar el crudo en el subsuelo amazónico (Vallejo *et al.*, 2011).

Las mismas confusiones ocurren cuando se esgrimen como justificaciones que los extractivis-

mos permiten ofrecer compensaciones económicas a quienes pudieran ser afectados. Se brindan en algunos sitios ayudas económicas directas o indirectas en asistencia médica, vivienda, alimentos, empleo, etc., como si esto compensara los daños ambientales, sanitarios o sociales. Es esta otra distorsión ya que los pagos en dineros no reemplazan ecosistemas destruidos o la salud perdida. Pero en cambio termina generando instrumentos de gestión pública del tipo *te contamina, pero te pago*, con toda la perversidad que implican.

Se puede concluir que en el terreno de los derrames, las narrativas económicas y desarrollistas que se organizan brindando algunos argumentos, distorsionando ciertas informaciones, y sistemáticamente ocultando su propia ignorancia.

Dos posturas científicas

En varios de los asuntos tratados arriba son frecuentes las invocaciones a la ciencia. Se presupone que los pareceres de los actores que poseen un título universitario o trabajan en instituciones académicas son ciertos o más ciertos que las posiciones de otras personas, que están basadas en “la ciencia”, y que ésta es un cuerpo objetivo y homogéneo de saberes.

Es necesaria mucha precaución ante esas posiciones. Comencemos por precisar que la minimización de los impactos ambientales o aseverar que la tecnología permite resolverlos, remite al terreno de las viejas ciencias cartesianas, ancladas en el positivismo, y por ello deterministas. Estas abordan al ambiente como un sistema que se puede conocer en detalle, y a su interior discurren interacciones simples que pueden ser predichas con cierta eficacia. El ecólogo sería algo así como un ingeniero que manipula sistemas ecológicos.

En cambio, los más recientes avances en ciencias ambientales discurren casi en un sentido inverso. El ambiente no se puede reducir a una simple maquinaria, no todos los componentes son conocidos, las relaciones entre ellos se entienden parcialmente, y éstas tampoco son simples vínculos causa-efecto. Hay todo tipo de interacciones y buena parte no son lineales ni acotadas en el tiempo o el espacio. De esta manera, las nuevas ciencias ambientales se mueven en la incertidumbre, y hacen del riesgo un elemento clave (en el sentido de la ciencia posnormal de

Funtowicz y Ravetz, 2000). Bajo esta perspectiva, el desempeño del ecólogo es muy distinto al estar limitado por la incertidumbre y el riesgo, y por ello tiende a favorecer un principio de precaución.

Este brevísimo repaso permite dejar en evidencia que no puede proclamarse que existe una única posición científica en esta materia. También muestra que las narrativas que defienden los extractivismos descansan en la vieja mirada cartesiana de la ciencia que alimenta el optimismo de la predicción y mitigación de impactos ambientales. Esa esencia determina muchas dificultades en que acepten las incertidumbres e ignorancias. Además, su talante termina en subordinar otros saberes.

Aunque estos asuntos se examinan en otra publicación (Gudynas, 2018), aquí se debe señalar que desde la perspectiva de la complejidad nunca se podría decir que la explotación petrolera tiene “cero” impactos, ya que eso es imposible de confirmar desde un punto de vista ecológico. En cambio, reconociendo la incertidumbre, se enumerarían los riesgos ecológicos de esas actividades.

Vestir a la minimización de los extractivismos como una verdad científica genera otros problemas asociados. Entre ellos se cuenta que puede debilitar todavía más las evaluaciones ambientales. Los promotores de los extractivismos pueden argumentar que como los recursos estatales son limitados, no tiene sentido seguir haciendo

evaluaciones más detalladas sobre ese tipo de explotaciones porque hay científicos que ya saben que revistes pocos impactos. Como esto va de la mano con las narraciones que presentan a las empresas como muy buenos gestores ambientales, incluso se podría solicitar dejar ese tipo de controles en manos de las propias corporaciones.

En el campo de la investigación en biodiversidad y ecología podría ocurrir algo similar. Los argumentos de académicos que minimizan los impactos de los extractivismos pueden ser usados para reducir las asignaciones de fondos de investigación en esas materias y utilizarlas en otras cuestiones. Todos estos extremos son inaceptables.

Política, democracia y saberes

Entre los efectos derrames de los extractivismos se encuentran las reformulaciones y rediseños en el ámbito político. Entre éstos se registran las limitaciones en el acceso a la información, limitaciones en la participación ciudadana o la tolerancia a formas verticalistas de delegación democrática. Todo esto es entendible ya que allí donde la ciudadanía es adecuadamente informada e intercambia experiencias locales, advierte los severos riesgos que involucra, y por ello, cuando puede participar en las decisiones, es más proclive a rechazar esas actividades.

Por estas razones, las narrativas extractivistas también operan en esos ámbitos reforzando esos derrames que erosionan la política y la democracia. No sólo se defienden emprendimientos, sino que se erosionan mecanismos e institucionalidades vinculadas al acceso a la información, la participación y consulta ciudadana, y la salvaguarda de los derechos humanos. Se argumenta, por ejemplo, que las comunidades locales no están informadas adecuadamente, no saben analizar los datos, o tienen intereses políticos ocultos. Por lo tanto no tendría sentido que votaran, sino que antes deben ser “informadas” o “educadas”. En paralelo, se postula que las consultas no son necesarias, ya que la legitimidad democrática ocurre una vez, en el momento de las elecciones nacionales, departamentales o lo-

cales. Pero el punto a dejar en claro es que las narraciones se potencian entre sí, y entonces la defensa extractivista tiene implicaciones en debilitar las evaluaciones e investigaciones que podrían esclarecer mucho mejor sus efectos e impactos. Al tener menos investigaciones propias disponibles se vuelve más difícil revertir dichos como los de “cero impacto”. Esa brecha es aprovechada por varias empresas que se dedican a financiar a instituciones de investigación o enseñanza, seleccionando tanto temas como condiciones de investigación. Se consolida así una situación donde las investigaciones y conocimientos siempre serán limitados, alimentándose todavía más la ilusión de la ausencia de impactos.

cales. Las personas que ganaron las elecciones pueden tomar todas las decisiones que quieren y no tienen obligaciones de consultar a la gente. Dicho de otro modo, se atacan instrumentos de democracia deliberativa y se potencian delegaciones verticales de la representación popular.

Lo mismo ocurre con la naturalización de la violencia y las violaciones de los derechos humanos alrededor de los extractivismos. Aquí se incluyen problemáticas que van desde el desplazamiento violento de comunidades al tráfico de mujeres para las redes de prostitución en campamentos mineros o petroleros, desde la judicialización de la protesta local a todas las trabas que hay para aclarar y sancionar el asesinato de líderes. El nivel de estos y otros problemas de violencia local no reciben las necesarias respuestas ni siquiera desencadenan enérgicos rechazos en el resto de la ciudadanía, especialmente en las grandes ciudades. A esta aceptación resignada de la violencia contribuyen directa o indirectamente las narrativas extractivistas.

Esto es independiente de la intención de quienes esgrimen esos discursos extractivistas, ya que muchos de ellos pueden rechazar esa violencia local. Pero mi punto es que al contribuir a la narrativa del éxito extractivismo se fortalecen narrativas que son funcionales a ese tipo de derrames políticos.

Política, sentido común y opciones críticas

Las narrativas políticas que defienden los extractivismos son variadas, se organizan desde varios frentes y distintas perspectivas, y manejan un amplio conjunto de argumentos. Estas, a su vez están enmarcadas dentro de narrativas mayores con distintas posiciones económicas o políticas, por ejemplo (Fischer y Gottwies 2013, Hajer 1995). Entre esas grandes narrativas se incluyen por ejemplo las englobadas bajo las “locomotoras” del desarrollo del presidente J. M. Santos en Colombia (que incluía una locomotora minera), la defensa de explotar los yacimientos marinos petroleros en Brasil por el gobierno del Partido de los Trabajadores, o la imposición del *fracking* en la Patagonia de Argentina por la administración de M. Macri. De la misma manera, las narrativas extractivistas cobijan a su interior otras subhistorias tales como la supuesta efectividad de empresas o del control científico-técnico.

Las narraciones políticas extractivistas aprovechan unos argumentos pero a la vez excluyen otros, y se articulan selectivamente hacia arriba y abajo también aprovechando argumentos y posturas que les sean funcionales. Algunas de estas dinámicas son muy claras en la entrevista usada en este artículo ya que Baptiste escoge unos ciertos datos pero no otros, y el balance entre las presencias y las ausencias potencia su defensa de las petroleras.

Por otro lado, en las audiencias destinatarias de esos discursos hay agrupamientos que reproducen esa adhesión a los extractivismos. No debe interpretarse a las narraciones como la imposición de un discurso de una minoría sobre las mayorías, sino como expresión de una mutua vinculación, donde amplios sectores creen en la necesidad de explotar hasta el último gramo de minerales o la última gota de hidrocarburos, y todos ellos contribuyen a reproducir esas ideas. Tampoco estamos ante una creación reciente sino que resulta de una larga historia que se rastrea a tiempos de la colonia (véase por ejemplo ese recorrido en Machado Aráoz, 2014).

Esa dinámica es uno de los principales factores en generar el sentido común que una nación debe ser extractivista para progresar. Su prevalencia es generalizada y por ello ha sido identificado como cultura, ideología, hegemonía, religión, etc., por muy distintos autores. Las narrativas políticas extractivistas se blindan como un sentido común, dado por válido, que se legitima a sí mismo y a la vez excluye constantemente a los reclamos por alternativas, e incluso para algunos se vuelven impensables otras opciones. Eso explica que, por ejemplo, el presidente de Ecuador, Rafael Correa, repetidamente calificara como “locos”, e incluso que se debía hospitalizar, a los que se oponían a los extractivismos y reclamaban alternativas.

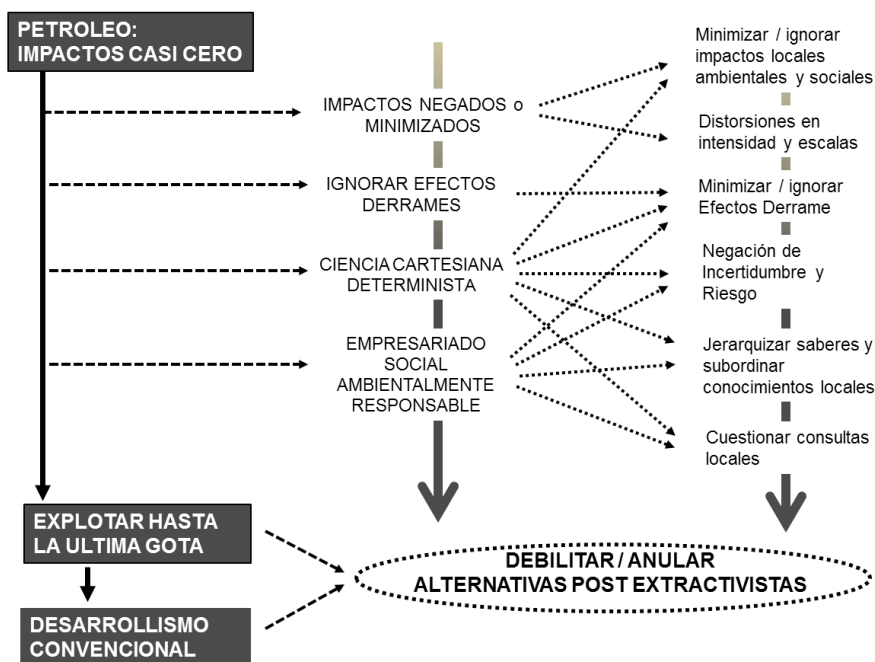


Figura 1. Contenidos argumentales y encadenamientos en las narrativas de apoyo a la explotación petrolera. Representación esquemática que incluye las dos principales afirmaciones a examen (izquierda), los argumentos principales esgrimidos (centro) y las consecuencias en las políticas y la gestión pública (derecha). Los argumentos y sus consecuencias a su vez se articulan en debilitar o anular las alternativas a los extractivismos y por lo tanto refuerzan las posturas convencionales sobre el desarrollo.

Esto lleva a analizar la conformación de un “sentido común” extractivista, y en ello es provechoso recordar los aportes de Stuart Hall en un recorrido que se nutre de Antonio Gramsci. El sentido común está referido a formas de pensar cotidianas, simples, vernaculares, en buena medida intuitivas, y que están ampliamente compartidas en la sociedad (Hall y O’Shea, 2015). Tiene sus lógicas y contenidos, y por ello se lo asume como coherente aunque no necesariamente lo sea. El caso abordado por Hall y O’Shea (2015) para el Reino Unido ofrece algunas pistas a la actual situación latinoamericana, al analizar la lenta penetración del neoliberalismo hasta transformar los sentidos comunes de la sociedad británica. Se modificaron aspectos estructurales, tales como naturalizar la idea de una sociedad que es un agregado de consumidores competitivos, como cualidades afectivas, como la ansiedad o la depresión.

Un proceso de este tipo ocurre en América Latina con los extractivismos. Se difunden poco a poco, saberes y sensibilidades que refuerzan las viejas ideas de una muy rica naturaleza que debe ser explotada, actualizada con un apego al desarrollismo economicista, la minimización de los impactos locales y la naturalización de los efectos derrame que transforman las políticas públicas, llegando al extremo de naturalizar la violencia.

El sentido común extractivista es compartido por ideologías y prácticas políticas conservadoras y progresistas. Un ejemplo impactante es la promoción del fracking en la Patagonia, iniciada por la administración de C. F. de Kirchner y seguida, todavía con más intensidad, por el gobierno de M. Macri, con apoyo de varios sectores, incluyendo sindicatos. Es así que gobiernos de muy distintos regímenes políticos y marcos ideológicos, terminan bajo ese mismo estilo pero difiriendo en las mediaciones.

Es por ese tipo de razones que es oportuno regresar a Hall, cuando advierte que ante la crisis de su tiempo, la izquierda ofrecía lecturas desde posiciones bien atrincheradas y tradicionalistas, pero que en muchos casos no era capaz de brindar un marco analítico o teórico adecuado a su contexto y tiempo. Por ello sus propuestas políticas resultan incompletas (Hall 1979: 14).

Se podría replicar que esa sentencia era apropiada para los avances de la “nueva derecha” thatcherista en la Inglaterra de fines de la década de 1970, pero no tiene relevancia para varios casos latinoamericanos, donde hay gobiernos que se autodefinen como izquierda. Pero en realidad esa problemática se repite en la actualidad, ya que la esperanza de una mirada crítica radical se encogió a medida que muchos intelectuales de izquierda se volvieron progresistas, y terminaron en el sentido común extractivista. Muchos de esos espacios de volvieron usinas que nutrían las narrativas de apoyo al extractivismo,

evitando definirlos con precisión, minimizando los impactos locales e ignorando los efectos derrame¹⁴. Proliferaron debates sobre el papel de las empresas estatales y los marcos de tributación, lo que sin duda es importante, pero no sobre la viabilidad y las consecuencias de ese tipo de apropiación de recursos naturales¹⁵.

Las alternativas posibles pasaron a ser variedades de extractivismos en manos de empresas estatales o con muy alta carga tributaria, como si ello hiciera desaparecer mágicamente los impactos locales y los efectos derrame. Se generó una situación donde proliferaban las citas a Marx o Lenin para justificar a los extractivismos y a la vez criticar a los movimientos sociales (como hacía Rafael Correa en Ecuador o Alvaro García Linera en Bolivia).

Por otro lado, los efectos derrames, y entre ellos los que implican violencia, debilitamiento de la salvaguarda de derechos y recortes democráticos, seguramente jugaron un papel en permitir la proliferación de sectores políticos de extrema derecha. Esto llegó a un caso extremo con el triunfo de Jair Bolsonaro en Brasil, anunciando una exacerbación de los extractivismos.

Varios sectores de la intelectualidad progresista suspendieron sus abordajes críticos por obediencia partidaria, por quedar atrapados dentro de la maquinaria del Estado, o porque sinceramente creían en todo ello. Las razones escapan a este artículo, pero sin duda debe indicarse que fueron exitosos en influenciar a los gobiernos y en brindarles argumentos y narraciones para defender sus extractivismos. Esos silencios fueron a su vez aprovechados por actores políticos conservadores e incluso de la extrema derecha, como ocurrió en Brasil.

Paralelamente, existían múltiples voces latinoamericanas que exploran salidas a esa dependencia extractivista, tanto dentro de la sociedad civil como en la academia, pero que fueron en buena medida marginalizadas. La diseminación de las narrativas extractivistas fue a costa de no entender ni incorporar las denuncias y alertas ciudadanas, no saber leer adecuadamente la evidencia científica más reciente de los impactos en juego, y hasta olvidar los mandatos propios de la izquierda latinoamericana por

¹⁴ Un buen ejemplo de la defensa de extractivismos progresistas de base estatal y que a la vez desestima las alertas y críticas es Borón (2012). El autor entiende que no hay alternativas a los extractivismos ni al desarrollo (su posición sería un rechazo a un desarrollo que es capitalista, pero no a la idea de desarrollo en sí misma, y entonces hay que buscar uno de otro tipo). No pasa desapercibido tampoco varias ausencias en sus análisis, notablemente la de los pueblos indígenas.

¹⁵ Por ejemplo, ante la explotación de petróleo en la plataforma oceánica de Brasil, la discusión política estaba centrada en asuntos como las regalías y cómo repartirlas, pero no cuestiones como los riesgos ambientales de esas perforaciones en el mar, en la profundización de la primarización exportadora y en el fortalecimiento de la subordinación comercial.

ofrecer críticas radicales. Dicho de otro modo, y otra vez recordando a Hall (1979), hubieron muchos académicos atrapados en las narrativas desarrollistas, que no supieron abordar los aspectos particulares y específicos de la coyuntura histórica en la que estaban viviendo en América

Latina. Aquellos actores que transitaron por narrativas ancladas en los sentidos comunes desarrollistas erosionaron las propias capacidades de criticidad. Lastimosamente, esa criticidad es esencial para explorar caminos de salidas a los extractivismos.

Narrativas, contra-narrativas y alternativas

El análisis de las narrativas políticas es una perspectiva sobre procesos que son propios a la vida política y los debates públicos. Por lo tanto, una alternativa a los extractivismos no pasa por anular esos debates o imponer otra narrativa por la fuerza. Eso sería como maniatar a la propia política. En cambio, es necesario entender las narraciones que los apoyan y poder deconstruirlas.

Simultáneamente esto requiere erigir contra-narrativas en varios frentes para dejar en claro los impactos de los extractivismos y sus íntimas vinculaciones con unos ciertos tipos de desarrollo. A partir de los principales atributos señalados arriba es posible identificar cuestiones a rebatir, argumentos a refutar, y encadenamientos a revisar. Por ejemplo, no es aceptable disfrazar una narrativa específica como una expresión de la "ciencia", y en cambio se deben defender otras argumentaciones que admitan la incerteza, expresen riesgos, y sean participativas. Las contra-narrativas deben mostrar los impactos locales, especialmente ante los sectores urbanos, tanto aquellos que afectan el ambiente como los sociales, especialmente las violaciones en los derechos. Un esfuerzo intenso es necesario en mostrar los efectos derrames de los extractivismos, como pueden ser las condicionalidades económicas o el debilitamiento de la democracia. Existen muchos esfuerzos ciudadanos en este sentido, y están en marcha coordinaciones y complementaciones en varios países que ilustran la potencialidad del trabajo en red.

La construcción de narrativas alternativas que desnuden los impactos de los extractivismos no está exenta de caer en exageraciones, distorsiones o deformaciones. Sin duda que en el seno de las organizaciones ciudadanas hay todo tipo de manejo de la información, con mayor o menor calidad. Es cierto que se escuchan disparates, pero lo que debe entenderse que el vecino de una comunidad no está obligado a cumplir con los estándares de la comunicación científica, y no puede ser juzgado bajo esa escala. Esto permite cuestionar uno de los componentes en las narrativas extractivistas al acusar a los grupos

locales de moverse bajo el influjo de mitos o de la publicidad, cuando una cierta mitología también afecta a los ámbitos académicos convencionales.

Las narrativas extractivistas cuentan con múltiples apoyos en el estado, la política, las empresas y la academia, también en los medios de prensa e incluso usan publicidad. Es por ello que es casi un milagro que una comunidad pueda tener una visión independiente sobre esas actividades cuando todos aquellos actores no dejan de repetir las bondades y necesidades de esos emprendimientos.

Desde la mirada de las comunidades locales es totalmente comprensible que desconfíen de los expertos, y esto no debe ser tomado a la ligera como una muestra de ignorancia o atavismo. Pensamos por un momento qué sucede cuando líderes comunitarios que vienen escuchando una y otra vez que el dictamen experto que el extractivismo no tendrá mayores consecuencias, pero de todos modos ellos sufren sus impactos. ¿Qué ocurre cuando se revisa con cuidado la información de un proyecto similar en otra región o país y se encuentra que ha dejado todo tipo de impactos negativos? ¿Cuáles deberían ser las reacciones cuando tras examinar con detalle los discursos expertos se encuentran múltiples errores e imprecisiones según los estándares de ese mismo saber académico? Planteo estas preguntas retóricas para mostrar que las comunidades locales y la sociedad civil tienen todo el derecho de ser desconfiadas.

Reconocer esta problemática no significa caer en una postura anti-científica. Muy por el contrario, es aportar a nuevas miradas en ciencias del ambiente que reconocen la complejidad y la incertidumbre, y que además son más participativas.

También es importante hacer otra advertencia. La ampliación de la participación no asegura una reversión inmediata de los apoyos a los extractivismos a nivel local. Por ejemplo, pueden haber consultas locales que resulten en apoyar ese tipo de emprendimientos, ya que los grupos locales son heterogéneos, y como se indicó arriba, la adhesión a la explotación de los recursos

naturales descansa en componentes culturas muy arraigados en nuestros países. Es más, esta problemática es muy evidente en la actualidad en Bolivia y alimenta una conflictividad muy intensa.

La amplia diseminación del apego a los extractivismos esta reforzado continuamente por las narrativas que alimentan ese tipo de sentido común. Hasta podría argumentarse que en algunos países, particularmente los petroleros, se cae en un “populismo extractivista”, donde las narraciones sirven a presentar esa apropiación intensiva de los recursos naturales como una equivalencia entre diferentes demandas. Esto es aprovechado por los gobiernos para presentarse como los únicos capaces de llevar adelante esa tarea en nombre del “pueblo”, alimentando así una confrontación permanente (todo esto en el sentido que Laclau, 2005, le otorga al concepto de populismo).

Esto explica que para lidiar con esta situación incluso sea necesario proponer *narrativas insurgentes*. Su propósito sería explorar alternativas que el sentido común extractivista, y con ello el desarrollo, consideran imposibles e incluso impensables. Allí radica una de las mayores potencialidades de las contra-narrativas. Pero también de sus urgencias, ya que muchos de sus impactos son intolerables y requieren respuestas inmediatas, que no pueden esperar. Dicho de otra manera, se debe intervenir activamente en las raíces más profundas de las culturas contemporáneas latinoamericanas. El sentido común está resumido en el slogan de explotar el petróleo *hasta la última gota*, mientras que las

alternativas deben presentar su idea de dejar el crudo bajo tierra, o sea, ni siquiera sacar una gota. Son posiciones insurgentes ya que implican subversiones a esos sentidos comunes. Esto requiere, por supuesto, recuperar el sentido de criticidad e independencia en académicos y militantes, tal como se reclamaba en la sección anterior. También necesita entender y acompañar las resistencias ciudadanas que proliferan en todo el continente.

Existen varios ensayos en ese sentido, especialmente en Perú y Bolivia, bajo el concepto de transiciones al post-extractivismo. Los contenidos de esas propuestas escapan al objetivo del presente artículo, pero debe apuntarse que su enorme potencial radica en que se están ofreciendo narraciones políticas cada vez más organizadas y articuladas de una vida, de estados y de regiones que no dependen de los extractivismos. Eso explica que desde el empresariado se considere a esas propuestas como una de sus principales amenazas a enfrentar, como ocurre en Colombia (el post-extractivismo recibe amplia consideración y es severamente cuestionadas en el reciente *libro blanco* de la *minería moderna para el progreso* editado por las cámaras empresariales de la minería de Colombia; Ponce Muriel, 2014). Estas experiencias muestran que los argumentos son muy importantes pero también lo es la capacidad en encadenarlos y complementarlos en el marco de contra-narraciones que no sólo denuncien los impactos sino que muestren opciones alternativas al desarrollo, y que sean entendidas y sentidas como posibles, e incluso deseables.

Referencias bibliográficas

- Abdel-Shafy, H.I. y Mansour, M.S.M. (2016). "A review on polycyclic aromatic hydrocarbons: source, environmental impact, effect on human health and remediation". *Egyptian Journal Petroleum*, N° 25, pp. 107-123.
- Antonelli, M.A. (2014). "Megaminería transnacional e invención del mundo cantera". *Nueva Sociedad*, N° 252, pp. 72-86. Buenos Aires.
- Arellano, P., Tansey, K., Balzter, H. y Boyd, D.S. (2015). "Detecting the effects of hydrocarbon pollution in the Amazon forest using hypersepectral satellite images". *Environmental Pollution*, N° 205, pp. 225-239.
- Borón, A. (2012). *América Latina en la geopolítica del imperialismo*. Buenos Aires: Luxemburg.
- Campanini, J., Villegas, P., Jiménez, G., Gandarillas, M. y Pérez, S.M. (2014). *Los límites de las fronteras extractivas en Bolivia. El caso de la biodiversidad en el Aguaraqüe*. Cochabamba: Informe OMAL N° 12.
- Cisneros, P. y Christel, L. (2014). "The democracy deficit of corporate social responsibility in post-neoliberal times: an analysis of the Argentinian and Ecuadorian experiences". *Journal Cleaner Production*, N° 84, pp. 174-182.
- Ekwurzel, B. y colab. (2017). "The rise in global atmospheric CO₂, surface temperature, and sea level from emissions traced to major carbon producers". *Climatic Change*, N° 144, pp. 579-590.
- EJOLT (2015). "The Texaco-Chevron Case in Ecuador. EJOLT (Environmental Justice Organizations, Liabilities and Trade)". *Fact Sheet*, N° 42, pp. 1-12.
- Fiori, S. M. y Zalba, S. M. (2003). "Potential impacts of petroleum exploration and exploitation on biodiversity in a Patagonian Nature Reserve, Argentina". *Biodiversity Conservation*, N° 12, pp. 1261-1270.
- Fischer, F. (2003). *Reframing public policy. Discursive politics and deliberative practices*. New York: Oxford University Press.
- Fischer, F. y Gottweis, H. (2013). "The argumentative turn in public policy revisited: twenty years later". *Critical Political Studies*, N° 7, pp. 425-433.
- Fontaine, G. (2003). *Petróleo y desarrollo sostenible en Ecuador: reglas de juego*. Quito: FLACSO y GPA Petroecuador.
- Frynas, J.G. (2005). "The false developmental promise of Corporate Social Responsibility: evidence from multinational oil companies". *International Affairs*, N° 81, pp. 581-598.
- Funtowicz, S.O. y Ravetz, J.R. (2000). *La ciencia posnormal*. Barcelona: Icaria.
- Gsottbauer, E. y van den Berg, J.C.J.M. (2011). "Environmental policy theory given bounded rationality and other-regarding preferences". *Environmental Resource Economics*, N° 49, pp. 263-304.
- Gudynas, E. (2014). "Sustentación, aceptación y legitimación de los extractivismos: múltiples expresiones pero un mismo basamento". *Opera*, Bogotá, N° 14, pp. 137-159.
- (2015a). *Extractivismos, economía y política de un modo de entender el desarrollo y la naturaleza*. Cochabamba: CEDIB y CLAES.
- (2015b). "Extractivismos en América del Sur y sus efectos derrame". *La Revista, boletín Sociedad Suiza Americanistas*, N° 76, pp. 13-23.
- (2018). "Múltiples paradojas: ciencia, incertidumbre y riesgo en las políticas y gestión ambiental de los extractivismos". *Polisemia*, Bogotá, N° 14, pp. 5-37.
- Hajer, M. (1995). *The politics of environmental discourse. Ecological modernization and the policy process*. Oxford: Oxford University Press.
- Hall, S. (1979). "The great moving right show". *Marxism Today*, enero, pp. 14-20.
- Hall, S. y O'Shea, A. (2015). "Common-sense neoliberalism". En S. Hall, D. Massey y M. Rustin (ed.) *After neoliberalism? The Kilburn manifesto*. Londres: Lawrence & Wishart.
- Honty, G. (2016). *Perú: 60 derrames en 15 años*. ALAI (Agencia Latino Americana de Informaciones), 10 marzo. Quito. Disponible en <https://www.alainet.org/es/articulo/175970>.
- Jones, M.D. y McBeth, M.K. (2010). "A narrative policy framework: clear enough to be wrong". *Policy Studies Journal*, N° 38, pp. 329-353.
- Kimerling, J. (2001). "International standards in Ecuador's Amazon oil fields: the privatization of environmental law". *Columbia Journal Environmental Law*, N° 26, pp. 289-397.
- Laclau, E. (2005). *La razón populista*. Buenos Aires: Fondo Cultura Económica.
- Lessmann, J., Fajardo, J., Muñoz, J. y Bonaccorso, E. (2016). "Large expansion of oil industry in the Ecuadorian Amazon: biodiversity vulnerability and conservation alternatives". *Ecology and Evolution*, N° 6, pp. 4997-5012.
- Machado Aráoz, H. (2014). *Potosí, el origen. Genealogía de la minería contemporánea*. Buenos Aires: Mardulce.
- McCracken, S. F., y Forstner, M. R. J. (2014). "Oil road effects on the anuran community of a high canopy tank bromeliad (*Aechmea zebрина*) in the upper Amazon Basin, Ecuador". *PLoS ONE* 9:e85470

- O'Rourke, D. y Connolly, S. (2003). "Just oil? The distribution of environmental and social impacts of oil production and consumption". *Annual Review Environmental Resources*, N° 28, pp. 587-617.
- Orszulik, S. (2016). *Environmental technology in the oil industry*. Heidelberg: Springer.
- Ponce Muriel, A. (2014). *Minería moderna para el progreso de Colombia*. Bogotá: ANDI – Cámara Asomneros, Cámara Colombiana de Minería y Federación Nacional de Productores de Carbón.
- Roe, E. M. (1991). "Development narratives, or making the best of blueprint development". *World Development*, N° 19, pp. 287-300.
- (1994). *Narrative policy analysis. Theory and practice*. Durham: Duke University Press.
- Ruiz M., Vasquez, G. y Trujillo, W. (2017). *Mitos y verdades sobre los derrames de petróleo en el Perú*, Lima: IDL, Justicia Viva. Disponible en <http://www.justiciaviva.org.pe/new/mitos-y-verdades-sobre-los-derrames-de-petroleo-en-el-peru/>.
- Stone, D. A. (2012). *Policy Paradox: The Art of Political Decision Making*. New York: Norton.
- Tellkamp, M. P., Santander, T., Muñoz, I., Cupuerán, F.J., Onofa, A. y Granda, F. R. (2004). "Preliminary results about the short term impacts of the construction of the crude oil pipeline in Northwest Pichincha". *Lyonia*, N° 6, pp. 97-125.
- Vallejo, M.C., Larrea, C., Burbano, R. y Falconí, F. (2011). *La iniciativa Yasuní-ITT desde una perspectiva multicriterial*. Quito: PNUD y FAO.
- WCS (2006). "Efectos de las carreteras sobre la fauna silvestre en el Parque Nacional Yasuní". *Wildlife Conservation Society, Boletín*, Quito, N° 1, pp. 1-7.
- Wodak, R. (2016). "Argumentation, political". En G. Mazzoleni, K.G. Barnhurst, K. Ikeda, R.C.M. Maia y H. Wessler (ed.) *The International Encyclopedia of Political Communication*. West Sussex: Wiley Blackwell.
- Wojtanowicz, A.K. (2016). Environmental control technology for oilfield processes. En S. Orszulik (ed) *Environmental technology in the oil industry*. Heidelberg: Springer.

Artículos Libres

Artículos

Convocatoria General

El capital cultural familiar en la educación preuniversitaria

Estrategias familiares de estudiantes del Colegio Central Universitario *Mariano Moreno*
San Juan, Argentina

Family cultural capital on pre-university education

Family strategies of students at *Mariano Moreno* University Central School
San Juan, Argentina

Gonzalo Miguel Castillo | ORCID: orcid.org/0000-0002-0264-5537
castillogonzalomig@gmail.com

CONICET
Argentina

Recibido: 04/07/2018

Aceptado: 15/12/2018

Resumen

El interés de indagar el capital cultural de jóvenes -o acumulado por sus familias- durante su tránsito por la educación formal ha sido manifestado en diversa literatura académica. El artículo se sustenta conceptualmente a partir de la sociología reflexiva de Bourdieu (1995), presentando como propósito comprender la conformación del capital cultural de estudiantes asistentes al Colegio Central Universitario (CCU), dependiente de la Universidad Nacional de San Juan (UNSJ). Asimismo, se caracterizan dimensiones correspondientes a las estrategias familiares orientadas al ingreso y permanencia en dicho establecimiento. Se enfatiza, específicamente, el impacto del tránsito de aquellos alumnos por instituciones formativas previas, así como la formación y ocupación laboral de sus progenitores.

El plano metodológico consiste en un estudio de caso, sostenido a partir de un acceso de tipo objetivo/descriptivo mediante el cual se caracterizó el capital cultural de los mencionados alumnos. Los resultados desplegados se desprenden de la tesis doctoral titulada *Comunicación intra-áulica vinculada al Capital Cultural en los institutos Preuniversitarios de la Universidad Nacional de San Juan: análisis de procesos dialógicos entre docentes y estudiantes (2015-2018)*, presentada en julio de 2018 al Doctorado de Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional de Cuyo, Argentina.

Palabras clave: Capital Cultural, Estudiantes Preuniversitarios, Estrategias Familiares.

Abstract

The interest to study the cultural capital of young people -or the capital accumulated by their families- during their path through formal education has been present in diverse academic literature. The present article is conceptually supported by the reflexive sociology of Bourdieu (1995), introducing as its main aim the understanding of the conformation of the cultural capital of students attending Central University College, of the National University of San Juan (UNSJ). Likewise, dimensions corresponding to family strategies oriented to their entry and permanence in the institution are characterized. The impact of the path of those students who have gone through previous educational institutions is specifically emphasized, as well as the educational training and employment of parents.

The methodological strategy consists on a case study, upheld by an objective / descriptive type of access through which the cultural capital of the above-mentioned students was characterized. The displayed results emerge from the doctoral thesis entitled: *Intra-classroom communication linked to the Cultural Capital in the pre-University Institutes of the National University of San Juan: Analysis of dialogical processes between teachers and students (2015-2018)*, presented in July 2018 at Doctorate of Social Sciences of the Faculty of Political and Social Sciences of the National University of Cuyo, Argentina.

Key words: Cultural Capital, Pre-university students, Family Strategies.

Introducción

El análisis en torno al capital cultural propio de jóvenes -o acumulado por sus familias- al momento de transitar por la educación formal ha adquirido un destacado interés, manifestado en diversa literatura académica. Al respecto, los estudios propuestos por Hernández Flores (2016), Chaparro Caso López *et al.* (2016) y Romero Galicia (2012), entre otros, han abordado los modos en que el capital cultural acumulado por los estudiantes intermedia en su rendimiento académico. Asimismo, otra corriente que ha tomado un destacado impulso actualmente ha enfocado su lente analítica en la vinculación de dicho capital con los procesos de alfabetización digital conjugados con el creciente uso de las TIC en los establecimientos educativos (Salado Rodríguez y Ramírez Martinell, 2018; Rodríguez Garcés y Sandoval Muñoz; 2017 y Urías Martínez, Urías Murrieta y Valdés Cuervo, 2017).

El trabajo aquí presentado se posiciona epistemológica y conceptualmente desde la sociología reflexiva bourdiana (Bourdieu y Wacquant, 1995) recurriendo especialmente a algunas de sus categorías conceptuales, entre otras, campo, capital cultural y estrategias familiares. En sintonía, el propósito del mismo consiste en comprender la conformación del capital cultural-particularmente el tipo incorporado- de estudiantes asistentes al Colegio Central Universitario Mariano Moreno (CCU), dependiente de la Universidad Nacional de San Juan (UNSJ), caracterizando, además, diversas dimensiones correspondientes a las estrategias familiares orientadas a su ingreso y permanencia en el mencionado establecimiento educativo. Se enfatiza, específicamente, en el impacto del tránsito de aquellos alumnos por instituciones formativas previas, así como el nivel educativo, la ocupación laboral y la formación profesional de sus progenitores.

Los resultados desplegados a lo largo del artículo se desprenden de la tesis doctoral titulada *Comunicación intra-áulica vinculada al Capital Cultural en los institutos Preuniversitarios de la Universidad Nacional de San Juan: análisis de procesos dialógicos entre docentes y estudiantes (2015-2018)*, presentada al tribunal de evaluación durante el mes de julio del año 2018 en el marco del Doctorado de Ciencias Sociales de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales perteneciente a la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, Argentina. En dicha tesis, en líneas generales, ha sido analizado el impacto del capital cultural acumulado por las familias de los estudiantes preuniversitarios en

su conformación de patrones comunicacionales y estrategias de participación en los procesos dialógicos intra-áulicos desarrollados en diversos encuentros pedagógicos.

El plano metodológico consistió en un estudio de caso estructurado a partir de un acceso de tipo objetivo/descriptivo mediante el cual se caracterizó el capital cultural de estudiantes del CCU. El estudio fue desplegado a partir del diseño y aplicación de un sistema de variables desarrollado sobre la base de las categorías conceptuales de capital cultural y estrategia (Bourdieu, 2015, 1987 y 1984).

Asimismo, las variables delimitadas fueron organizadas en dos grandes conjuntos: según si trabajaban informaciones relativas a estudiantes o a sus grupos de progenitores. Para los primeros, específicamente, se abordó la gestión de los establecimientos educativos donde cursaron sus estudios primarios así como su tránsito por instancias de formación complementaria, enfocándose en cursos de idiomas, actividades artísticas, deportivas, entre otras. En cuanto a los segundos, se abordaron la rama laboral en la cual se desempeñan los progenitores, si se encontraban empleados en el sector privado o en organismos estatales y su jerarquía al interior de los mismos, en conjunción con su nivel educativo alcanzado y su formación profesional específica.

Respecto al acceso etnográfico, fue desplegado mediante la administración de cuestionarios semiestructurados a 77 estudiantes del CCU cursantes de primero, tercero y quinto año durante 2015. El corpus de datos fue construido a partir de una definición teórica (Glaser y Strauss, 1967) intermediada por dos niveles de intencionalidad en la selección. El primero, vinculado a las decisiones institucionales del equipo de gestión del preuniversitario al momento de avalar la recolección de datos. Y el segundo, relativo al criterio asumido para la administración del cuestionario, el cual consistió en abarcar la mayor cantidad de estudiantes asistentes.

Queda por mencionar que el presente artículo ha sido organizado en tres apartados principales: en el primero se desarrolla el recorrido teórico-conceptual que sustenta la presente comunicación. En cuanto al segundo es caracterizado, en clave histórico-institucional, el instituto preuniversitario estudiado. El análisis se enfoca en torno al devenir del establecimiento a la luz de determinadas políticas nacionales, caracterizando también su incorporación a la mencionada Universidad Nacional. Finalmen-

te en el tercer apartado, se abordan, las características constitutivas del capital cultural de los estudiantes, desarrollando, además, las estrate-

gias desplegadas por sus grupos parentales con el objeto de conseguir el ingreso y consolidar la permanencia de sus hijos en dicho instituto.

Notas acerca de la acumulación y transmisión del capital cultural desde la sociología reflexiva de Pierre Bourdieu

El posicionamiento epistemológico-conceptual propio de la sociología reflexiva bourdiana permite comprender que los campos son conformados mediante un capital común (desigualmente distribuido) y las luchas de los agentes por su apropiación (García Canclini, 1984). Aquellos pueden entenderse como una red de relaciones entre diversas posiciones definidas en las determinaciones que imponen a sus ocupantes, tanto por su situación respecto a la estructura de distribución del capital, como también por las relaciones que establecen con el resto de las posiciones (Bourdieu y Wacquant, 1995).

Esta categoría conceptual produciría una ruptura epistémica con la visión irénica correspondiente al concepto de comunidad, el cual referencia a intercambios frecuentemente realizados de forma armoniosa o solidaria. En efecto, discute con aquella noción señalando que al interior de las fronteras de un campo específico, diversos agentes, despliegan luchas y competencias orientadas a la acumulación de un capital determinado. Asimismo la complejidad inherente a su composición endógena, se encuentra constantemente intermediada por presiones externas (Bourdieu, 2003). Ahora bien, las mencionadas presiones atraviesan las fronteras de un campo específico, trastocando las relaciones y las posiciones de los agentes que transitan en él, redefiniendo los modos de estructurar y distribuir los capitales específicos, así como sus estrategias para acumularlos y/o consolidar posiciones.

En este sentido, la posición de los agentes dentro del campo será determinada por la posesión de diversas cantidades de distintos capitales. Dicha desigual distribución de capital organiza a los agentes en dos tipos de dimensiones: la primera respecto a la cantidad de capital total que van a adquirir, entre todas sus formas; y la segunda en torno a la estructura interna del mismo, teniendo en cuenta el peso relativo de cada tipo de capital específico. (Bourdieu, 2015).

En cuanto a la categoría conceptual de capital, es definida por Bourdieu y Passeron (2001) como el trabajo acumulado, ya sea en su constitución

material o en su forma incorporada, invistiéndose cual fuerza propia de las estructuras subjetivas y objetivas. Pero a su vez, también como un principio esencial de las regularidades al interior del mundo social. Al centrarse en el capital cultural, el sociólogo francés, demarca una evidente distancia respecto a las teorías economicistas sustentadas en la inversión y rédito dentro de la educación. Dicha escisión se basa en que aquellas proposiciones obturarían el carácter hereditario del capital cultural, acentuando la ilusión de que las desigualdades son de carácter ontológico o “natural”.

La categoría conceptual de capital cultural da cuenta de tres modos del mismo: objetivado, institucionalizado e incorporado¹. El último, como ya la etimología de su nomenclatura refiere, es un capital que se hace cuerpo, hábito en el agente que lo adquiere. Como señala Bourdieu (1987),

quien lo posee ha pagado con su ‘persona’, con lo que tiene de más personal: su tiempo. Este capital ‘personal’ no puede ser transmitido instantáneamente [...], por el don o por la transmisión hereditaria, la compra o el intercambio (p.12).

Aquella paulatina transmisión conlleva a otro factor clivaje en su constitución: debe ser asimilado, exponiéndose a constantes trabajos producidos por aparatos y mecanismos de reproducción cultural.

Por otro lado, es preciso destacar que la composición del capital cultural trasciende a la inyección única de saberes escolares. La doble reducción que sufre esta categoría conceptual al acotarlo al aura de la cultura escolar radica en que lo provisto por aquella institución es principalmente un cuerpo de conocimientos y representaciones propias de determinados grupos de poder. Además, como señalan Bourdieu y Passeron (2003):

¹ Será abordado específicamente en este artículo.

la cultura puramente escolar no es sólo una cultura parcial o una parte de la cultura, sino una cultura inferior porque los propios elementos que la componen no tienen el mismo sentido que podrían adquirir en un contexto más amplio (p.35).

Como ya ha sido mencionado, la transmisión del capital cultural incorporado adquiere características procesuales cuyas dimensiones temporales son extendidas y de fronteras indeterminadas. La herencia comienza a desplegarse, entonces, con la conformación de disposiciones así como de gustos junto a la socialización primaria. Dicha instancia va consolidando en el agente esquemas de saberes y un “saber-hacer” que podría ser redituable en su tránsito por las instituciones educativas.

En este sentido, la desigualdad en su distribución conlleva a dos dimensiones estructurantes de las relaciones entre los agentes: no todos poseen las mismas cuotas de capital cultural para transmitir o heredar, y tampoco estas están igualmente legitimadas. Como sostiene Pineau (2007): “distintos grupos buscan imponer sus pautas culturales al resto e incorporar las prácticas de los poderosos. Junto a esto, la tenencia de capital cultural alto [...] permite compensar diferencias económicas y sociales” (p. 4).

En efecto, diversos privilegios culturales propios de los grupos dominantes suelen ser “transmutados de herencia social en talento individual o mérito personal. Así enmascarado, el ‘racismo de clase’ puede permanecer sin evidenciarse jamás”

(Bourdieu y Passeron, 2003, p.106). Entonces, la herencia se convierte en una consolidada dimensión de las estrategias de reproducción, recurrentemente efectuada de forma disfrazada o incluso invisible. Así, los procesos hereditarios que inician la acumulación del capital cultural en la infancia, tenderían a potenciarse en familias que han logrado acumular mayores cuotas de capital cultural específico.

Respecto a la estrategia, como categoría conceptual, iniciaría el interés del sociólogo francés respecto a la tensión entre la estructura y el agente, señalando la comprensión de ambas como un fenómeno relacional. La estrategia, posteriormente, la definiría como “los conjuntos de acciones ordenadas en procura de objetivos a más o menos largo plazo, y no necesariamente planteadas como tales, que los miembros de un colectivo tal como la familia producen” (Bourdieu, 2011, p.34).

Las estrategias familiares en materia educativa, específicamente, son producidas como inversiones a largo plazo que trascienden la dimensión económica y procuran producir en el agente la capacidad de recibir las herencias de capitales. Otra de sus dimensiones radica en la reconversión del capital, en efecto, el binomio compuesto por el capital cultural y el capital económico suelen entrar en juegos de conversión y reconversión con el objeto de mantener o movilizar la posición del agente al interior de un campo determinado. Precisamente, un fenómeno de crucial relevancia para analizar el capital cultural de estudiantes preuniversitarios.

Innovaciones pedagógicas durante la década de 1960: institucionalización del Colegio Central

En el plano internacional, la década de 1960 puede caracterizarse como una usina de innovaciones pedagógicas y tecnológicas. En sintonía, la Argentina se encontró intermediada por tendencias dinamizadoras tanto de la cultura como de la movilización social; que generaron diversas repercusiones en la institución educativa. Así, el acercamiento al psicoanálisis, al escolanovismo o el desembarco de las ideas de Paulo Freire consolidaron un contexto de renovación y reflexión de pautas de la vida social y educativas (Carli, 2003). Particularmente, en la provincia de San Juan, durante el año 1965 fue fundado el CCU Mariano Moreno, constituyéndose como una “medida eficaz para conjugar el déficit de plazas advertido

en el nivel medio de la enseñanza, al tiempo que se receptaban las experiencias más notables del país para mejorar diversificando, la educación secundaria” (UNSJ, 1994, p.201).

En su inauguración, la profesora Antonia Moncho de Trincado -primera rectora- explicitó los lineamientos fundamentales de la institución respecto al perfil del estudiante como así también de los procesos concernientes a su formación académica. Entre otros, se destaca que el diseño curricular sería establecido a partir de un Ciclo Básico de tres años de duración y un Ciclo Orientado conformado por los Bachilleratos en Ciencias, Artes y Humanidades.

Aquel discurso inicial² permitió interpretar cómo la acción pedagógica sería focalizada en el proceso educativo y no en un posicionamiento resultadista. Históricamente, la intención de los sucesivos equipos de gestión ha sido constituir a dicho preuniversitario como un colegio piloto, focalizándose en “una infraestructura edilicia, administrativa y académica móvil y comunicativa. Móvil porque un lugar destinado a la experimentación no puede atarse a estructuras fijas, la simple presión del cambio la destruiría; debe ser flexible pero resistente” (UNSJ, 1994, p.201).

Su primer Plan de Estudios, aprobado en el año 1966 mediante la resolución N°248/66, fue conformado sobre la base de los Diseños Curriculares del Colegio Nacional de La Plata y el Colegio Universitario de la Universidad Nacional de Tucumán. Los objetivos pedagógicos de aquellas instituciones funcionaron como andamiaje para constituir los propios del CCU, entre los cuales se destacan el interés por desplegar tareas pedagógicas orientadas a incorporar gradualmente los adolescentes a la cultura, la construcción y desarrollo de personalidades que puedan desenvolverse en contextos cambiantes, así como la posibilidad de que los diseños curriculares articulen actividades técnicas, artísticas y académicas (UNSJ, 1994).

Institucionalización de la UNSJ e incorporación del Colegio Central

La Universidad Nacional de San Juan fue creada en mayo de 1973, siendo su planificación original enmarcada en la segunda expansión del sistema universitario argentino, efectuada durante la dictadura autodenominada “Revolución Argentina”. En efecto, dicha casa de estudios ha sido tributaria de la segunda etapa del controvertido plan de “Creación de Nuevas Universidades Nacionales” elaborado por Alberto Taquini.

Si bien la UNSJ no integraba la nómina inicial de universidades a crear, en la provincia existía un consolidado grupo de académicos que pugnaba por la nacionalización de la Universidad Provincial Domingo Faustino Sarmiento³. Una de las causas principales radicaba en los inconvenientes del Gobierno Provincial para financiarla. Este fuerte movimiento social consiguió que se realizara un estudio de factibilidad para la instauración de la UNSJ, concretando su creación mediante ley N° 20.367 (UNSJ, 2011).

² Al trabajar con discursos públicos, es preciso reconocer la existencia de tendencias en los sujetos de enunciar como propios posicionamientos convenientes, compartidos por grupos mayoritarios. Ver más en Southwell (2011).

³ La Universidad Provincial Domingo Faustino Sarmiento fue creada durante la gobernación de Leopoldo Bravo, por medio de la ley N° 3.092, el 12 de agosto de 1964. Era integrada por la Facultad de Artes y la de Humanidades. Su primer rector fue el ingeniero Juan Carlos Cámpora.

En su etapa inicial, dicha institución experimentó un pujante surgimiento de movimientos de militancia juvenil universitaria, enmarcados en un

contexto de fuertes luchas y debates contra el poder dictatorial. La “resistencia a la dictadura” y la “resistencia a la represión” eran por aquellos años, la consigna social que regía el creciente activismo estudiantil en los claustros universitarios sanjuaninos (Algañaraz, 2016, p.18).

Hacia 1974 el Colegio Central fue anexado a la UNSJ. Junto con la incorporación, su Plan de Estudio fue constituido sobre la base de cuatro Bachilleres orientados: Físico-Matemática; Químico-Biológico; Artes Plásticas y Ciencias Sociales. A su vez, entre otras cosas, se implementaron las pruebas integradoras de Unidad como así también las evaluaciones integrativas de asignaturas, características distintivas del concepto de enseñanza piloto.

El Colegio Central como instituto preuniversitario de la UNSJ en contextos de dictadura y recuperación democrática

La consolidación de la militancia juvenil universitaria y todas las expresiones de participación social en el seno de la UNSJ y sus dependencias fueron abruptamente truncadas con el golpe de Estado cívico-militar de 1976. Consecuentemente, se inició una feroz etapa de censura y cesanteo de docentes caracterizada por “la intolerancia de las ideas y a consecuencia de esto fueron, separados de sus cargos en la universidad a través de expresas resoluciones, docentes, investigadores y no docentes incluidos en las tan mentadas ‘listas negras’” (UNSJ, 1994, p.56).

Las políticas del gobierno dictatorial orientadas a la UNSJ consistieron en su intervención de facto, reducción de periodos de tomas de examen, endurecimiento de las condiciones para obtener regularidades y la limitación del ingreso mediante cupos. Del mismo modo, fueron suprimidas cátedras e inutilizadas las bibliotecas por las Fuerzas Armadas (Castillo y Prado, 2017). Una medida de extrema gravedad para las Ciencias Sociales consistió en el cierre de la carrera de Sociología, prohibiendo la inscripción de estudiantes durante dos años. Ello, pretendía coartar coercitivamente todo pensamiento que cuestionaran ideológicamente el régimen militar. Otras carreras de esta Facultad se vieron amenazadas de supresión, pero, finalmente no sucedió (Algañaraz, 2016). Asimismo, el CCU experimentó análogas supresiones de garantías constitucionales, al tiempo que fue contundentemente afectado por abruptos procesos de desinversión. Por lo tanto, es posible sostener que la

última dictadura cívico-militar atravesó a la educación sanjuanina aplicándole los mismos males desplegados en el plano nacional.

Con la llegada de la democracia en 1983, Raúl Alfonsín, planteó como objetivo “un proceso de intervención, normalización y democratización de las distintas instituciones [...] Las universidades nacionales y el CONICET fueron intervenidos, con la intención de normalizarlos” (Albornoz y Gordon, 201, p.12). Entre otras cosas, dichas intervenciones procuraban el reemplazo de autoridades, de aquellas instituciones, que habían sido designadas en sus cargos durante la última dictadura. De manera conducente, la UNSJ desarrolló un proceso de re-institucionalización de sus funciones (Algañaraz y Castillo, 2018).

El devenir del Colegio Central entre la Ley Federal de Educación y la Ley de Educación Nacional

La prematura salida de Alfonsín del Ejecutivo Nacional, y la llegada de Carlos Menem al mismo en el año 1989, marcaron una década de desinversión y desmantelamiento del Estado argentino. Las legislaciones relativas a la educación de principios de 1990 impactaron de forma contundente en San Juan. En efecto, la Ley N° 24.195, junto a la Ley de Educación Superior (LES), presentaron fuertes obstáculos para el devenir de la UNSJ como también del CCU. Ambos proyectos de ley dejaban a los institutos preuniversitarios por fuera de sus marcos regulatorios; como sostiene la Arq. Graciela Esteybar⁴, ex directora de la Escuela Industrial y actual asesora para el ordenamiento curricular y homologación de títulos de la misma institución:

Nos enteramos que sale la Ley Federal y quedábamos afuera. También se trataba a nivel nacional la Ley de Educación Superior. Entonces, no había ningún lugarcito en las leyes que nos diera, a los institutos preuniversitarios, un espacio en las universidades. Debimos hacer un trabajo terriblemente pesado, viajábamos de noche y en ómnibus, porque no nos pagaban nada. Llegamos a Buenos Aires, y tanto el Rector del Colegio Nacional de Buenos Aires como su hermano, que era senador, nos acompañaban

⁴ Obtuvo su grado en Arquitectura en la Facultad de Arquitectura y Urbanismo en la Universidad Nacional de Cuyo. Participó activamente como docente y en cargos de gestión en la Escuela Industrial Domingo Faustino Sarmiento. Así también participó y participa en Gestión Académica, en las funciones de Asesora del Rectorado de la Universidad Nacional de San Juan para la reformulación y actualización de Ordenanzas de la Junta de Clasificación Docente; Asesora de Secretaría Académica de la UNSJ para la homologación de títulos de los Institutos Preuniversitarios de la Universidad y Asesora del Instituto Preuniversitario Escuela Industrial “Domingo F. Sarmiento” para el Ordenamiento Curricular y homologación de los títulos de Técnicos.

en la lucha. Podríamos decir, entonces, que el Colegio nos servía como una especie de “Jabonería de Vieytes”. Viajábamos todos, nos juntábamos ahí, escribíamos, llamábamos, íbamos y veníamos del Congreso. Y en cada una de las provincias teníamos que hablar con nuestros senadores y diputados para que nos apoyaran. Acá teníamos a Margarita Ferrá de Bartol. Así que, nos reuníamos con ellos, les explicábamos la problemática y, finalmente, logramos que en el Artículo 26° de la Ley de Educación Superior, se incluyera el Inciso “G”. En el cual nos reconocían, dándonos un lugar a todas las escuelas preuniversitarias que existíamos y se fundaran en el futuro también. (Esteybar, entrevista, 2017, p.2)

Luego de la ardua tarea que significó conseguir la incorporación de los institutos preuniversitarios en la Ley de Educación Superior, debieron articular un proceso de adecuación doble: si bien se encontraban regulados por la LES, dichos establecimientos, debían aplicar ciertos aspectos normativos referentes a la ley Federal. Un caso particular de adecuación a aquellos marcos reguladores⁵ consistió en el proceso desarrollado por el CCU. Mediante la relativa autonomía conferida al pertenecer a una Universidad Nacional, dicha institución preservó la base estructural de su Plan de Estudio original. En palabras de su actual directora, profesora Esther Sánchez⁶:

Nosotros seguimos trabajando con nuestro plan, el denominado proyecto Lafourcade. Aunque también lo hemos ido transformando, complementando, enriqueciendo en la medida que se han dado las dinámicas del contexto. Lo que sí hemos conservado es el proceso de la evaluación por objetivos. De la misma forma que conservamos la sistemática de evaluaciones, acreditaciones y promociones cualitativas, por medios de objetivos. Hemos optado por conservar la estructura de este plan porque consideramos que da resultados, ya que vemos cómo salen promovidos los alumnos. Nosotros

⁵ Mastrini y Mestman (1996) definen el concepto de desregulación como una falacia construida a partir de presentar al Estado en acto de retirada. Por el contrario, ellos señalan, como en diversas situaciones los Estados se encuentran activamente generando políticas acordes a los intereses de los grupos de poder, regulando en pos de una estructura de propiedad progresivamente dominada por el capital concentrado. En tal sentido, los autores proponen el concepto de rerregulación.

⁶ Obtuvo su título de Maestra Normal Regional de la Escuela Normal Regional San Martín. Egresó como Profesora de Enseñanza Media Superior en Historia en la Universidad Provincial Domingo F. Sarmiento. Durante su trayectoria docente dictó cátedras como profesora de grado en la Facultad de Filosofía, Humanidades y Artes y la Facultad de Ciencias Sociales, ambas pertenecientes a la Universidad Nacional de San Juan. Mediante la Ordenanza N° 3 de Rectorado del año 1987, en 1988 asumió como Directora del CCU Mariano Moreno, cargo que desempeña hasta la actualidad.

generalmente tenemos una promoción aproximada del 98%, esto quiere decir, que de alguna manera la gente se aclimata a este programa y responde de manera satisfactoria. (Sánchez, entrevista, 2017, p.2)

Una de las modificaciones formales más destacadas consistió en el renombramiento de los trayectos Curriculares, cristalizados bajo un ciclo básico denominado Educación General Básica III (EGB III) y tres recorridos Polimodales: Polimodal en Ciencias Naturales, Polimodal en Humanidades y Ciencias Sociales, y Polimodal en Comunicación, Arte y Diseño. En efecto, la adecuación realizada por el Colegio Central, se encontró fuertemente atravesada por la autonomía otorgada al “pertenecer a la Universidad Nacional de San Juan, hecho que permite la posibilidad de complementar o transformar nuestro Plan de Estudios, manteniendo en gran parte la estructura del mismo” (Sánchez, entrevista, 2017, p.2).

El modelo neoliberal en sus expresiones de ajuste económico, privatización de empresas nacionales y reducción estatal tuvo continuidad en la presidencia de Fernando De La Rúa, iniciada en 1999. Durante su gestión, el sistema educativo estuvo atravesado por políticas caracterizadas por la desinversión en el sector y una profunda caída del salario docente. A fines del año 2001 se desencadenó la crisis económica, institucional y social más grande vista en Argentina, la misma llevó a renunciar a De La Rúa. Al respecto, la actual Vicerrectora de la UNSJ, Mónica Coca, sostiene:

Tuvimos una merma drástica de buenos profesionales que se fueron al exterior y muchos también que se fueron a trabajar a la parte privada. Hubo un desmembramiento de los recursos humanos formados académicamente que no podían vivir con el “sueldito que se les daba”; y si tenían oportunidad de trabajar en áreas económicamente más productivas se iban. (Coca, entrevista, 2017, p.9)

Ahora bien, la llegada de Néstor Kirchner al Ejecutivo Nacional en 2003 se vio acompañada “por una paulatina pero sostenida recuperación de las variables socio-económicas a nivel nacional” (Algañaraz y Castillo, 2017, p.13-14). En efecto, durante el año 2006, el Congreso Nacional aprobó la ley N° 26.206, denominada Ley de Educación Nacional. Dicho marco regulatorio se caracterizó por definir a la educación como un “bien público y un derecho personal y social, garantizados por el Estado” (Ley N° 26.206, 2006, p.1), afirmando a la educación como una política de Estado. Correlativamente, garantizó que el mismo debía financiar al Sistema Educativo Nacional destinando una cifra cuyo piso fuese el 6% del PBI.

En conjunto con la sanción de la Ley N° 26.206 durante las presidencias de N. Kirchner (2003-

2007) y Cristina Fernández (2007-2011; 2011-2015) fueron ejecutados una serie de programas que tenían como objetivo subsanar el deterioro estructural provocado por el neoliberalismo en la educación media argentina. Se focalizó la atención en problemáticas como el desgranamiento y la deserción escolar. En este sentido, dispositivos como el Plan Nacional de Educación Obligatoria (2009), el Plan de Finalización de Estudios Primarios y Secundarios, (2008) y diversos programas de becas orientadas a la movilidad estudiantil fueron articulados con el objeto de delinear una institución educativa caracterizada por una mayor inclusividad. En aquel contexto, también fue modificada la modalidad de examen de ingreso a los preuniversitarios pertenecientes a la UNSJ, la Lic. Myriam Ruiz, actual regente docente del CCU lo explica:

En el examen de ingreso fueron incluidos contenidos básicos que cualquier escuela primaria de la jurisdicción brindaba. El objetivo era terminar con la idea de un examen de elite o de alta complejidad, para convertirlo en un simple orden de mérito. Además, se propuso divulgar en el portal web de la Universidad los exámenes que habían sido tomados en años anteriores a fin de que los alumnos pudiesen guiarse para estudiar. Con estas ideas se pretendía democratizar el ingreso. (Ruiz, entrevista, 2018, p.4)

Aquellas reformas contribuyeron, entre otros factores, a que el Colegio Central adquiriera un nuevo perfil de estudiante; “muchos de nuestros alumnos ahora son beneficiarios de becas para el comedor, fotocopias o transporte. Puedo decir que la matrícula afortunadamente cambió y ahora es mucho más diversificada” (Ruiz, entrevista, 2018, p.5). Paralelamente, los preuniversitarios comenzaron a ser abastecidos de materialidades pedagógicas financiadas por el Tesoro Nacional, externo al presupuesto universitario:

Antes no llegaba nada, en cambio durante aquella época, comenzamos a obtener diversas herramientas para el trabajo educativo. Nos enviaron libros, computadoras de escritorio, películas de interés pedagógico, acompañadas con guías didácticas. De la misma forma, el Plan Conectar Igualdad desembarcó en los preuniversitarios. Junto a este último hicimos diversas capacitaciones internas para que los docentes utilicen las herramientas digitales articulando las nuevas tecnologías con la práctica pedagógica. (Ruiz, entrevista, 2018, p.7)

En cuanto a la adecuación del Plan de Estudios a la LEN formulada desde el CCU, se ha sostenido sobre su base identitaria, ponderando sus características de experimentación e innovación pedagógica. Paralelamente, se consolidó mediante

diversos marcos regulatorios de índole nacional y provincial: la Ley de Educación Nacional, la Ley de Educación Superior, el Estatuto Universitario de la UNSJ, así como también diversas resoluciones de la antigua Universidad Provincial Domingo Faustino Sarmiento.

Dicha propuesta recurre conceptualmente a Edelstein y Coria (1995) entendiendo a la docencia como una práctica social compleja en permanente interacción con una multiplicidad de dimensiones.

El nuevo Plan de Estudios procura formar seres sociales democráticamente respetuosos de la alteridad. En este sentido, ha complementado su malla curricular con proyectos plurilingüísticos, CAS (creando acciones solidarias), talleres de medios y de teatro (UNSJ, 2016). Así, el CCU ha estructurado su formación a partir de un Ciclo Básico y tres Ciclos Orientados: Ciencias Naturales, Ciencias Sociales y Humanidades, y Comunicación, Arte y Diseño.

El capital cultural de los estudiantes del Colegio Central

Instituciones formativas previas de los estudiantes preuniversitarios

El análisis efectuado sobre la gestión de la escuela primaria indicó que el 79% de los estudiantes asistieron a colegios privados. En efecto, transitaron por establecimientos emplazados en la capital provincial o en sus departamentos aledaños, conocidos como el Gran San Juan y, en líneas generales, puede afirmarse que en su mayoría son de carácter confesional, aunque la lectura analítica desplegada ha constatado que el 41% de quienes estudiaron en colegios privados lo hicieron en establecimientos de orientación laica. Particularmente transitaron por institutos “jóvenes”, los cuales contaban con aproximadamente 15 años de trayectoria, destacándose casos como el Colegio los Olivos, Excellence College y el denominado Ciudad del Sol.

Respecto a las escuelas de gestión Estatal a las cuales asistieron los alumnos estudiados, se caracterizan por su marcada homogeneidad en materia de localización en el trazado urbano como en sus condiciones edilicias. En este sentido y acorde con los trabajos de Obiols y Di Segni de Obiols (2008), las mencionadas instituciones pueden definirse como escuelas “promedio”, situadas en la capital provincial o sus departamentos lindantes, zonas de mayor urbanización en San Juan. Entre otros, se destacan establecimientos como la Escuela Teniente Pedro Nolasco Fonseca, la Escuela Clara Rosa Cortínez, así como la Escuela Superior Sarmiento.

Aquellos establecimientos han sido construidos con materiales sismorresistentes y se en-

cuentran conectados a los servicios básicos como energía eléctrica, gas natural, suministro de agua potable y telefonía fija. Su ubicación, junto a su accesibilidad garantizada por la red de transporte público, los ha dotado de una población estudiantil heterogénea.

En paralelo al cursado de su formación primaria, la mayoría de estos alumnos ha transitado por instituciones formativas alternativas al sistema de educación formal. Los resultados obtenidos al analizar los cuestionarios suministrados, permitieron clasificar los diversos cursos y talleres que han realizado en las siguientes dos categorías:

- ♦ **Cursos complementarios:** entablan una relación de complementariedad con la formación escolar obligatoria a través de institutos que brindan cursos o carreras de idiomas, informática o educación musical de determinados instrumentos vinculados directamente a los Planes de Estudio.
- ♦ **Cursos específicos:** cuya formación no entabla una relación directa con las propuestas Curriculares de la formación obligatoria, como pueden ser: danza clásica, deportes particulares, instrumentos musicales y/o casos excepcionales de idiomas orientales.

En cuanto a la relación entre la gestión de las escuelas primarias y el acceso a la educación complementaria, se constató que una contundente mayoría, sean alumnos de establecimientos Estatales o Privados, han transitado por diversas instituciones de formación alternativa, como lo ilustra el gráfico siguiente:

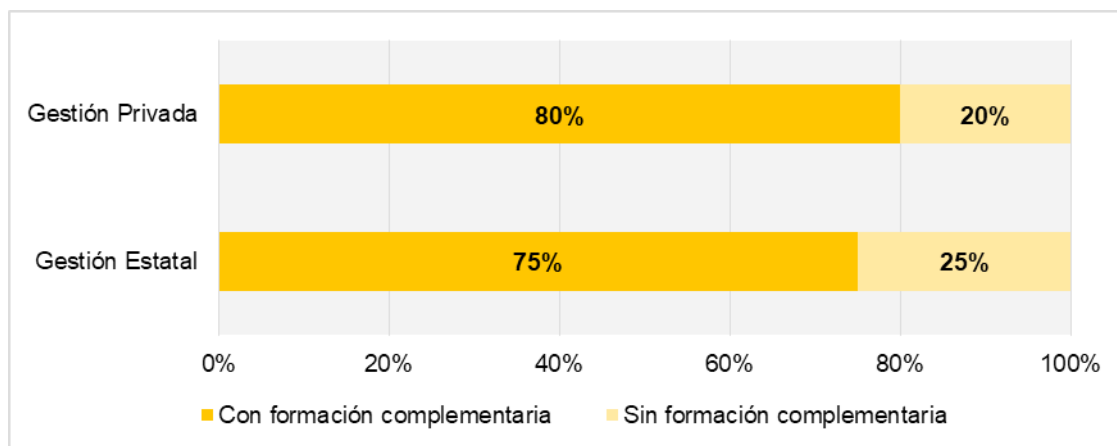


Gráfico N° 1. Formación complementaria de estudiantes del CCU según tipo de gestión de escuela primaria. Año 2015 en valores relativos
Fuente: elaboración propia⁷.

Estas proporciones permiten advertir que los progenitores han interpretado a la formación recibida por sus hijos al transitar por la educación formal como incompleta y, por lo tanto, ha debido ser articulada con cursos o talleres complementarios. Dicha percepción parental acerca del contenido escolar tendería lazos de afinidad conceptual con la propuesta bourdiana, la cual consideraba

que una cultura puramente escolar no es solo una cultura parcial o una parte de la cultura, sino una cultura inferior porque los propios elementos que la componen no tienen el mismo sentido que podrían adquirir en un contexto más amplio. (Bourdieu y Passeron, 2003, p.35)

Aquella situación dejaría de manifiesto cómo la escuela confiere, de modo parcial, las cuotas de capital cultural pretendidas por los grupos parentales. Por esa razón, ellos invierten de manera sostenida en el tiempo fracciones de su capital económico en formación alternativa (y arancelada) orientada a sus hijos, generando así un proceso de reconversión de capitales desde lo económico hacia lo cultural. Las reconversiones, entonces, se incorporarían como elementos recurrentes y rentables al interior de las es-

⁷ Para el análisis efectuado en este artículo se ha trabajado con una matriz de datos que comprende tanto la formación previa (sistemática y complementaria) de estudiantes así como la formación profesional, actividad, jerarquías y tipo de gestión laboral de sus progenitores. La información con la cual fueron construidos los datos se obtuvo mediante la administración de 77 cuestionarios a alumnos del CCU.

trategias familiares redundando, además, en el afianzamiento del ingreso de los jóvenes al pre-universitario analizado.

De igual modo, el acompañamiento de la formación escolar obligatoria con instancias alternativas, prosigue como estrategia familiar aunque se haya conseguido el mencionado ingreso. Tornándose, así, como un “deber hacer” necesario para garantizar que los hijos puedan ocupar determinadas posiciones consolidadas al momento de aplicar para el ingreso al campo universitario nacional. En efecto, cuando los estudiantes preuniversitarios fueron consultados acerca de su formación complementaria, la mayoría indicó que continuaban realizando cursos, específicamente de idiomas.

Formación profesional y actividad laboral parental como dimensiones constitutivas del capital cultural

Respecto a las jerarquías laborales de los progenitores de estudiantes del CCU, se ha manifestado que una significativa mayoría desarrolla trabajos como mandos medios en la organización jerárquica propia de la institución laboral a la cual pertenecen. En otras palabras, se desempeñan en actividades en la cuales responden a autoridades y a su vez tienen personal a su cargo. Además, mediante los cuestionarios respondidos por los alumnos pudo comprenderse que mayoritariamente sus grupos parentales percibían ingresos entre medios y medios-altos. El gráfico siguiente destaca las diferencias manifiestas entre las jerarquías según el género del progenitor:

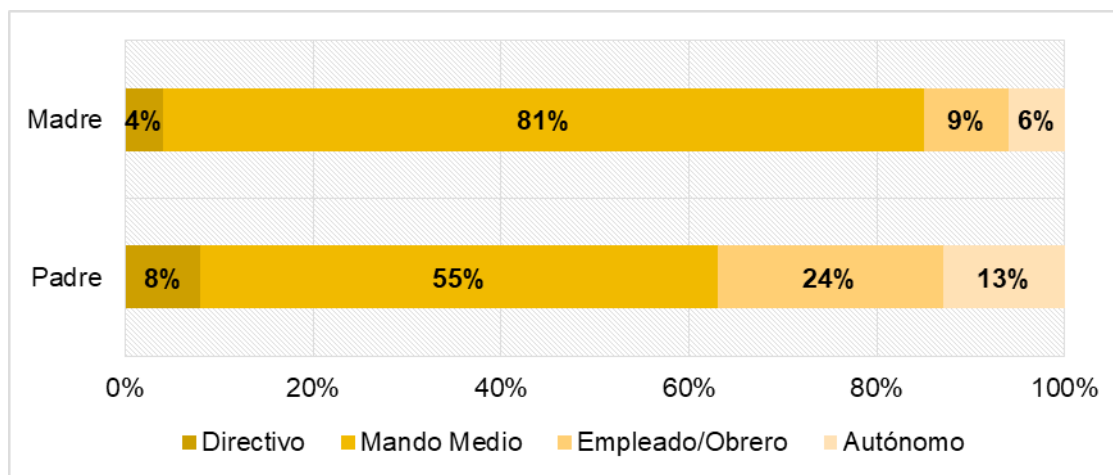


Gráfico N° 2: Jerarquías laborales según género de progenitores de estudiantes del CCU. Año 2015 en valores relativos.

Fuente: elaboración propia.

El gráfico precedente muestra, a modo comparativo, cómo la jerarquía de mando medio ha alcanzado un 55% en los padres y un 81% en las madres. La significativa diferencia entre ambos progenitores se sostiene, entre otros aspectos, sobre dos dimensiones particulares: las madres insertas en el mercado laboral han logrado con mayor frecuencia titularse en estudios superiores respecto a los padres. Asimismo, ellos presentan una tendencia levemente superior a elegir el cuentapropismo como opción de trabajo, generando tanto pequeños comercios orientados a la venta de productos misceláneos, como el es-

tablecimiento de consultorios médicos o estudios de asesoría jurídica/financiera. Resta mencionar que es en los padres donde se ha manifestado la mayor heterogeneidad respecto a la distribución de jerarquías laborales: quienes carecen de personal a cargo y responden a más de una línea de mando llegan al 24%, mientras las madres alcanzan sólo el 9%. A su vez, cuando se trata de cargos directivos los padres duplican en cantidad a las madres, llegando al 8% y 4% respectivamente. El vínculo entre las jerarquías y las ramas de trabajo en las que se desempeñan los grupos parentales, se ilustra a partir del siguiente cuadro:

	Padres	Madres
Empleado/Obrero	24%	9%
<i>Rama mayoritaria</i>	Comercio de Bienes y Productos.	Servicios y Administración
Mando Medio	55%	81%
<i>Rama mayoritaria</i>	Enseñanza.	Enseñanza.
Directivo	8%	4%
<i>Rama mayoritaria</i>	Servicios y Administración.	Actividades Científicas, Técnicas y Profesiones liberales.
Cuentapropista	13%	6%
<i>Rama mayoritaria</i>	Comercio de Bienes y Productos.	Actividades Científicas, Técnicas y Profesiones liberales.

Cuadro N° 1: Jerarquías Laborales según Ramas del Trabajo de progenitores de estudiantes del CCU. Año 2015 en valores relativos.

Fuente: elaboración propia.

En ambos progenitores cuya jerarquía es la de “mando medio” se ha corroborado a la enseñanza como rama laboral principal, destacándose el ejercicio de la docencia. En efecto, los padres, en su mayoría, trabajan como profesores universitarios en las facultades de Filosofía, Humanidades y Artes y de Arquitectura, Urbanismo y Diseño, ambas pertenecientes a la UNSJ. En el caso de las madres, se desempeñan como educadoras distribuyéndose de manera equitativa tanto en instituciones de formación primaria como secundaria, particularmente de gestión Estatal. Asimismo, quienes ejercen en la educación media frecuentemente se encuentran a cargo de asignaturas pertenecientes a los departamentos de idiomas o matemática.

Las madres desempeñadas como directivas o cuentapropistas, frecuentemente despliegan actividades científicas, técnicas o correspondientes a profesiones liberales (médicas, bioquímicas o psicólogas). A su vez, cuando los padres ocupan aquellas jerarquías lo hacen mediante actividades comerciales o administrativas. Estos datos permiten reafirmar cómo la obtención de títulos universitarios o de nivel superior es más frecuente en las madres. En cuanto a quienes detentan una jerarquía de empleados u obreros, se desempeñan mayoritariamente en pequeños o medianos comercios (tiendas de indumentaria, gastronomía y/o sector hotelero, entre otros) así como en la administración pública provincial. Frecuentemente han concluido la educación media, aunque sus trabajos no están directamente relacionados con la malla curricular propia del CCU. Acerca de la gestión laboral, el 49% de las madres trabajan en relación de dependencia con el Estado, mientras que los padres lo hacen en un 32%.

Sobre el nivel educativo parental, articulado entre padres y madres, el 64% tiene un nivel alto, en el cual ambos progenitores culminaron estudios superiores o universitarios -en el caso de las madres se han titulado, recurrentemente, en el nivel superior mientras los padres han conseguido sus titulaciones en universidades-. Otro 26% se caracteriza por alcanzar un nivel medio: ambos han concluido estudios secundarios, manifestándose también casos en los cuales solamente uno de ellos se graduó en la universidad. El 10% restante presenta un nivel bajo, incluyendo grupos parentales en los cuales sólo un progenitor logró concluir la escuela media; aunque han sido constatados casos específicos en los que ningún progenitor accedió a la educación secundaria.

A continuación, serán desplegados los resultados diferenciados entre padres y madres; se optó por separarlos para lograr comprender tanto el impacto de las ramas de trabajo como de la formación académica según el género de los progenitores. En el caso de los padres, los datos analizados han permitido confirmar una marcada diversificación de las ramas de trabajo

en las cuales se desempeñan: un 31% en la administración pública o privada y en el sector de servicios; el 25% en el comercio, un 18% en actividades científicas, técnicas y profesiones de tipo liberales, el 15% en enseñanza, así como el 8% en salud. Al respecto, es importante destacar cómo el funcionariado político -personas que han sido elegidas para desempeñar cargos públicos-, se encuentra ínfimamente representado al interior de la rama laboral correspondiente a la administración. En efecto, sólo se detectó un único caso de progenitor que ejerciera un cargo político.

A partir de los datos desplegados, es posible organizar las ramas de trabajo en dos grupos:

- ◇ Actividades relativas a la venta de productos y servicios; caracterizadas principalmente por rubros como venta de vestimenta, metalurgia, servicios de transporte, alojamiento y gastronomía.
- ◇ Ejercicio de una profesión particular, representada por trabajos en estudios jurídicos, financieras, aseguradoras, docencia universitaria y medicina en diferentes clínicas.

El siguiente punto centra el lente analítico en la formación académica de los padres. Particularmente se describen las titulaciones que obtuvieron a partir concluir sus estudios en el nivel superior. En este caso, los títulos de los progenitores se correspondieron con tres áreas del conocimiento⁸: ciencias sociales y humanidades (23,3%), ciencias exactas y naturales (19,4%) e ingenierías y arquitectura (15,5%). Ahora bien, el 39% de los padres no concluyó estudios superiores, poseyendo a su vez una formación empírica adquirida a partir de su ejercicio laboral carente de vinculaciones con el Plan de Estudios del CCU.

Si el análisis se centra en las disciplinas optadas por quienes concluyeron estudios superiores, las ingenierías, medicina y profesorado se posicionan como las mayoritarias. Esta situación manifiesta una significativa relación de afinidad entre las mismas y los ciclos orientados de este preuniversitario. Aunque, por otro lado, es necesario señalar que las ingenierías no están contenidas como orientación en el Plan de Estudios del instituto estudiado. Al haber desarrollado de forma individualizada el comportamiento de las ramas de trabajo y la formación profesional, es pertinente comprender estas variables de modo articulado, como se muestran en el siguiente gráfico:

⁸ Con el objeto de construir las dimensiones de la variable entendida como Formación Profesional Parental, se tomó como referencia el sistema de Grandes Áreas del Conocimiento y de disciplinas del CONICET. El Consejo propone cinco grandes Áreas de Conocimiento: Ciencias Agrarias, de la Ingeniería y de los Materiales; Ciencias Biológicas y de la Salud; Ciencias Exactas y Naturales; Ciencias Sociales y Humanidades; y Tecnología.

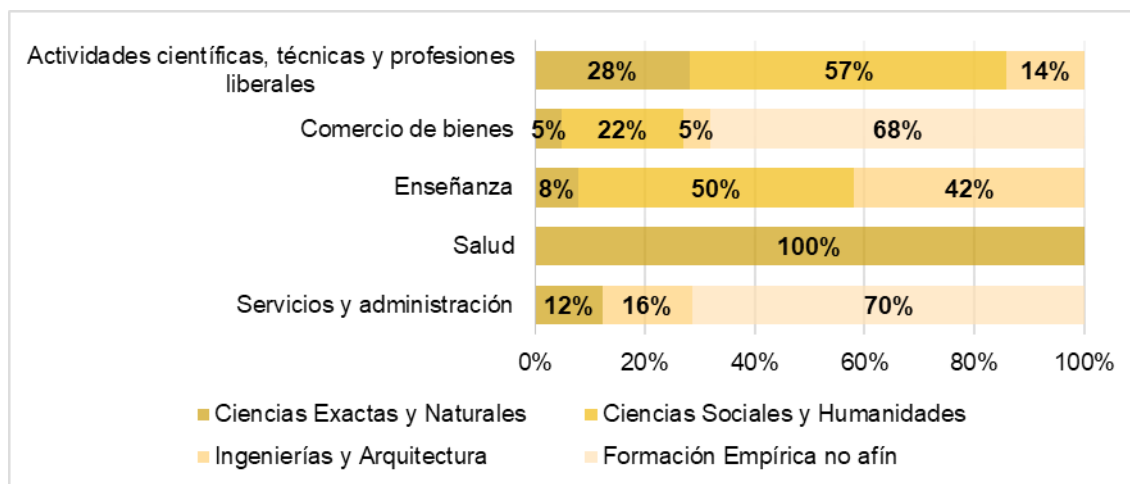


Gráfico N° 3: Rama de trabajo según formación profesional de padres de estudiantes del CCU. Año 2015 en valores relativos.

Fuente: elaboración propia.

La formación empírica no afín se destaca en ramas de servicios y administración, como también en comercio de bienes y productos, representando el 70% y el 68% respectivamente. En efecto, dichos padres suelen desempeñarse como dependientes de tiendas (indumentaria, gastronomía, entre otros) o en escalafones bajos de la administración, tanto en el sector privado como público. Mayoritariamente, han alcanzado su titulación máxima en el nivel secundario. Ahora bien, su trayectoria laboral les ha permitido acumular diversos saberes propios del oficio -particularmente se evidencian conocimientos sobre la atención al público, como también la gestión comercial- aunque no tienen relación con el diseño Curricular del Colegio Central.

En el caso de quienes trabajan en la enseñanza, la mayoría se ha graduado en disciplinas concernientes a las Ciencias Sociales y Humanidades (50%), así como en Arquitectura (41%), siendo un margen minoritario (9%) quienes se han titulado en disciplinas de Ciencias Naturales. Por su parte, los padres trabajadores de la salud se han formado en su totalidad con estudios universitarios en Ciencias Exactas y Naturales, y frecuentan la medicina clínica. Finalmente, en relación a quienes se desempeñan en actividades científicas o profesiones liberales, un 57% se graduó en áreas de Ciencias Sociales, un 28% en Ciencias Exactas y Naturales y el 14% en ingenierías.

Acerca de las ramas de trabajo desempeñadas por las madres de estudiantes del CCU, los datos analizados demostraron que un 38% se ha dedicado al ejercicio de la docencia en el nivel primario o medio; el 19% a actividades científicas o profesiones de tipo liberal, el 14% a salud, el 10% a la administración pública o privada, así como un 6% al comercio. Por otra parte, el 13% de los estudiantes que respondieron al cuestionario detallaron que sus madres no realizan actividades

laborales.

Mediante lo explicado en párrafos anteriores, las madres que se encuentran insertas en el mercado laboral pueden clasificarse, en líneas generales, a partir de los siguientes dos grupos:

- ◊ quienes imparten clases en escuelas primarias o establecimientos secundarios, llegando al 38%
- ◊ quienes trabajan en salud, o en profesiones liberales/técnicas, como son los casos de estudios jurídicos y de arquitectura o la asesoría especializada en dependencias estatales, alcanzando un 33%.

Al llegar a esta instancia analítica es preciso destacar dos aspectos: aproximadamente 1 de cada 3 madres se desempeña en la enseñanza (primaria o secundaria) y, si ese valor es relacionado con las actividades laborales de los padres, es posible constatar que el 42% de los estudiantes de este instituto tienen por lo menos un progenitor que ejerce la docencia. Además, un 69% de las ramas laborales en las cuales se desempeñan las madres se encuentra fuertemente vinculado con alguno de los tres ciclos orientados brindados por este establecimiento.

La lectura analítica desplegada confirma que el 71% de las madres ha concluido alguna carrera en el nivel superior. Por su parte, si se tienen en cuenta únicamente a quienes revisten la situación de laboralmente activas dicha proporción asciende al 81%. Las áreas de conocimientos en las cuales las madres se titularon son: Ciencias Sociales y Humanidades (66%); Ciencias Exactas y Naturales (26%) y finalmente, Ingenierías y Arquitectura (7%). El gráfico siguiente ilustra la articulación entre las ramas de trabajo y la formación académica de las madres de estudiantes del CCU:

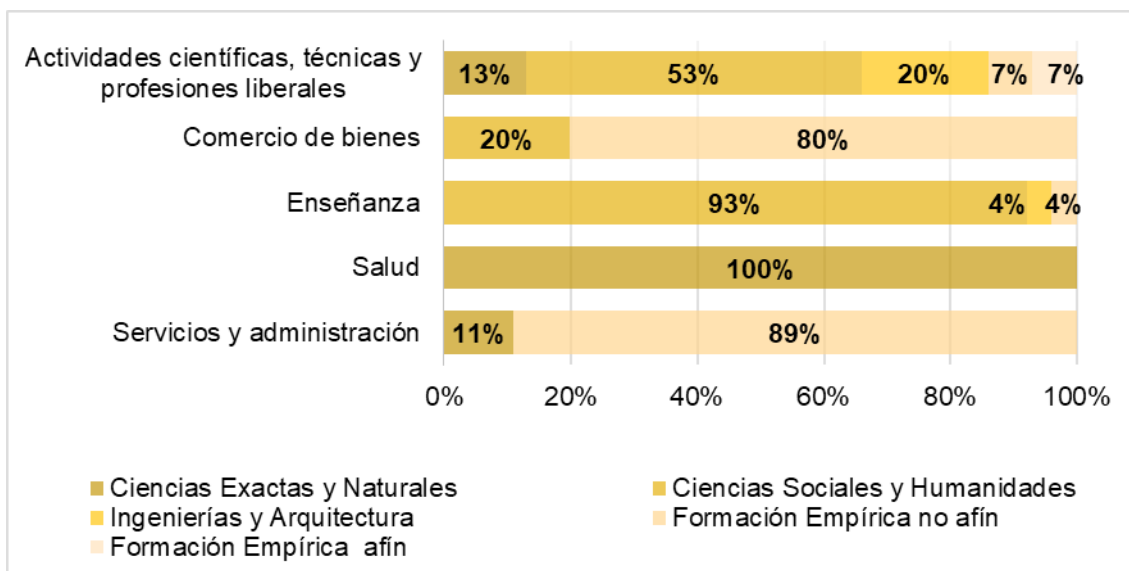


Gráfico N° 4: Rama de trabajo según Formación Profesional de madres de estudiantes del CCU. Año 2015 en valores relativos
Fuente: elaboración propia

A partir del gráfico precedente se entiende cómo en ciertas ramas de trabajo confluyen agentes con diferentes formaciones académicas. Particularmente, se destaca el caso de las madres trabajadoras en actividades científicas, técnicas y profesiones liberales, presentando un alto grado de heterogeneidad, las cuales se han titulado en: Ciencias Sociales (53%), Arquitecturas (20%), como también en Ciencias Exactas y Naturales (13%). Se desenvuelven, en líneas generales, como abogadas, contadoras y arquitectas, establecidas en estudios propios, o siendo asesoras profesionales en diversas agencias estatales.

Ahora bien, otras ramas de trabajo han manifestado una fuerte concentración de formaciones académicas; un caso significativo consistió en las madres docentes: en un 93% se han formado en ciencias sociales -específicamente en profesos-

rados de educación primaria o secundaria cursados en institutos de formación superior-, un 4% en arquitecturas (desempeñándose en cátedras universitarias) y el 3% restante son preceptoras en establecimientos de formación media estatales. Finalmente, quienes trabajan en salud, en su totalidad se graduó en disciplinas correspondientes a las ciencias exactas y naturales.

Asimismo, y en completa sintonía con lo corroborado en el caso de los padres, las madres que trabajan en el sector comercial (en venta de productos y proveeduría de servicios) así como en la administración han alcanzado a titularse, principalmente, en la educación secundaria. Su formación profesional, por lo tanto, se encuentra complementada por diversos saberes que han incorporado durante su devenir laboral, los cuales no guardan relación de afinidad con el Plan de Estudios propuesto por el CCU.

Consideraciones finales

Sobre la base de las lecturas analíticas desarrolladas en el apartado anterior, es posible avanzar hacia una serie de resultados positivos sobre la conformación del perfil de capital cultural de las familias a las cuales pertenecen los estudiantes preuniversitarios estudiados. En sintonía, los grupos parentales se destacan por desempeñarse en jerarquías medias, tendiendo personal a cargo y líneas de mando superiores. Así también, los progenitores masculinos trabajan principalmente en instituciones privadas, mientras que ellas se distribuyen de manera equitativa entre empleos estatales y privados.

En cuanto a la formación académica de los grupos parentales, el 64% concluyeron estudios superiores, destacándose que tanto el acceso como la culminación en dicha etapa formativa han sido más frecuentes en las madres. Asimismo, al analizar las ramas de trabajo en cuales los padres se desempeñan se constató que, en líneas generales, lo hacen principalmente en el comercio o en actividades científicas, técnicas o profesiones liberales; mientras las madres ejercen la docencia en instituciones de formación primaria y media, manifestándose algunos casos en el ámbito universitario.

Las familias analizadas podrían ser definidas como pertenecientes a una clase media urbana, caracterizándose por su recurrencia en la consecución de titulaciones universitarias, dimensión que las ubicaría en posiciones de mayor reconocimiento hacia el interior del campo educativo que en los campos económicos o políticos. Precisamente, la presencia de progenitores desempeñados en sectores como el funcionariado provincial o nacional fue ínfima, careciendo de representatividad en los casos analizados.

Si bien la lectura analítica desplegada sobre los grupos familiares -específicamente acerca de los trabajos desempeñados, así como en sus jerarquías- permitió inferir un relativo equilibrio entre el capital económico y cultural; ha primado el interés de acumulación en el segundo. En efecto los mismos recurrieron a dos herramientas principales para obtener y acrecentar dicho capital: la reconversión y la formación académica vinculada con el ejercicio de la docencia como actividad laboral.

La primera se ha consolidado por medio de la constante transformación de cuotas de capital económico en capital cultural: los grupos parentales complementaron la educación sistemática de sus hijos inscribiéndolos en diversos

cursos, talleres y jornadas de formación alternativa aranceladas al mismo tiempo que transitaban por la formación primaria (tanto de gestión estatal como privada). El carácter arancelario de aquellas instancias de formación alternativas conllevaba a los padres a invertir su capital económico de modo tal que redundase en una nueva acumulación de capital cultural en sus hijos. Dicho procedimiento potenció dos aspectos destacados relativos a la estrategia familiar de reproducción cultural: permitió el ingreso y consolidación de la permanencia de los hijos de estos grupos familiares en el CCU y, a su vez, complementó la acumulación del capital cultural de los alumnos, obrando a modo de andamio junto a lo transmitido por la familia y lo incorporado en la escuela.

La segunda herramienta se constituyó mediante la articulación de los estudios superiores y el ejercicio laboral en la enseñanza media, superior y/o universitaria de los progenitores. La mencionada relación constató cómo el ejercicio docente dotaba a los grupos parentales de un complejo entramado de relaciones con agentes claves y conocimientos específicos concernientes a las lógicas internas propias de las instituciones educativas provinciales. Dicho proceso, facilitaría la acumulación de ciertos saberes necesarios para que sus hijos ocupen posiciones propicias al momento del ingreso y la posterior consolidación de la permanencia en el establecimiento estudiado.

En cuanto a la conformación de este capital acumulado, puede señalarse que ha contemplado principalmente:

- ◇ conocimientos internos de las instituciones educativas, Planes de Estudios (contenido, estructura, posibilidades de modificación), cronogramas de inscripciones, saberes relativos a la administración y a la dinámica del cursillo de ingreso
- ◇ una trama de cercanía relacional con docentes y ex docentes de los institutos preuniversitarios en general, con personal administrativo de los mismos o de las dependencias del Ministerio de Educación
- ◇ un saber implícito, ajeno a los documentos públicos, acumulado por el propio devenir de su trayectoria laboral en docencia.

Aquel cúmulo de disposiciones ha sido incorporado por el agente (padre y/o madre) durante el tiempo que transcurrió ejerciendo la docencia;

siendo entonces el carácter procesual subyacente a la adquisición de estos saberes el elemento que funcionaría como resorte de la diferencia entre aquellos que son educadores y quienes se desempeñan en otras actividades laborales.

Por otro lado, los conocimientos sobre los recorridos administrativos relativos a la inscripción, Plan de Estudio, la nómina de docentes encargados del cursillo de ingreso, son constantemente explicitados en documentos públicos relativamente accesibles a la sociedad. Sin embargo, estas informaciones sólo reflejan una dimensión esquematizada y cristalizada de los procesos de selección de contenidos y la incorporación a la carrera docente de quienes dictan el ingreso y evalúan a los ingresantes. Por consiguiente, para quienes son ajenos al ámbito de la enseñanza, el nombre de un determinado profesor, sus titulaciones o el contenido de una alguna asignatura del cursillo podría representarse como una imagen estática, devenida en tautológica.

Ahora bien, para un progenitor docente, el nombre de un colega puede referir a la historia simbólica del mismo, a un currículum, y hasta potencialmente al hecho de compartir escenarios laborales. De manera análoga sucedería con los títulos, Planes de Estudio y programas de asignaturas. Como resultado, dicho capital comenzaría a distinguirse, tanto por la facilidad de acceso a la información pública-administrativa, como también por la asimilación e incorporación de los procesos constitutivos de la misma. El valor se multiplicaría, así, cuando la posición del progenitor en las instituciones educativas es cercana a los preuniversitarios, acumulando también un conocimiento directamente relacionado a los procesos constitutivos de los Planes de Estudios y programas de asignaturas; permitiéndole incursionar tanto en el trasfondo pedagógico como en la semiósfera institucional.

A su vez, quienes se dedican a la práctica docente encontrarían información accesible en

materia de circuitos alternativos de preparación de estudiantes para el ingreso preuniversitario. La existencia de “docentes consagrados”, en su mayoría jubilados, propietarios de institutos de ingreso es una realidad objetiva, la cual se advierte principalmente al trabajar en la rama de enseñanza. Los mencionados centros de preparación, alternativos al régimen de cursillo de ingreso propio de los preuniversitarios, son erigidos a partir del prestigio de sus trayectorias laborales, en conjunción con el capital cultural y simbólico acumulado por sus fundadores. Este reconocimiento, además, goza de mayor consolidación mientras más estudiantes logran un efectivo ingreso.

Todo lo hasta aquí dicho permite comprender cómo las familias analizadas construyen estrategias fuertemente intermediadas por la institución educativa, consolidándolas sobre la base de tres ejes principales: la similitud entre la formación académica de padres y madres con la malla curricular del CCU, la constante complementación de la educación formal de los estudiantes con actividades educativas alternativas y la doble función ocupada por la escuela en la vida familiar: actuando como institución formadora y fuente laboral.

Finalmente, los interjuegos de reconversión entre el capital económico y cultural han nutrido las estrategias familiares de los alumnos estudiados, orientadas a acumular y consolidar su capital económico a partir del fortalecimiento de su capital cultural. A su vez, este último ha sido incorporado y potenciado mediante el tránsito por instituciones educativas, siendo la escuela el escenario que ha cumplido tanto la función de formación como de desempeño laboral. Consecuentemente, puede decirse que los progenitores analizados las han diagramado intentando resguardar tanto el futuro de sus hijos como de sus capitales, mediante inversiones en formación escolar. Así apuntalan el ingreso y la permanencia en el CCU.

Referencias bibliográficas

- Albornoz, M. y Gordon, A. (2011). "La política de ciencia y tecnología en Argentina desde la recuperación de la democracia (1983 - 2009)", en Albornoz M. et al. (eds.) *Trayectorias de las políticas científicas y universitarias de Argentina y España*. Madrid: CSIC
- Algañaraz, V. (2016). "Universidades católicas y dictaduras recientes en Argentina (1966-1983): relaciones y tensiones entre sectores eclesiales y militares". *RevIISE*, año 7 N° 7, pp. 54-68. Disponible en <http://www.ojs.unsj.edu.ar/index.php/reviise/article/view/72/69>.
- Algañaraz, V. y Castillo, G. (2017). "El desarrollo reciente de las research capacities en la Universidad Nacional de San Juan (2003-2017): entre la expansión y su freno". *De Prácticas y Discursos. Cuadernos de Ciencias Sociales*, N°8, pp. 11-44. Disponible en <http://ppct.caicyt.gov.ar/index.php/depracticasydiscursos/article/view/11533/10228>.
- (2018). "Docencia e investigación en la Universidad Nacional de San Juan (1994-2015): impacto del Programa de Incentivos a Docentes-Investigadores y la carrera del investigador científico del CONICET". *Prometeica*, N° 16, pp. 57-77. Disponible en <https://prometeica.com/ojs/index.php/prometeica/article/view/210/pdf>.
- Bourdieu P. (1987). "Los Tres Estados del Capital Cultural". *Sociológica*, UAM- Azcapotzalco, N° 5, pp. 11-17. Disponible en https://campus.unir.net/cursos/lecciones/lecc_ghopt06PER21_01/documentos/Tema_4/informacion.html.
- Bourdieu, P. (2003). *El oficio del científico*. Barcelona: Anagrama.
- (2011). *Las estrategias de la reproducción social*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- (2015). *Capital cultural, escuela y espacio social*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bourdieu, P. y Passeron, J. (2001). *La reproducción. Elementos para una teoría del Sistema de Enseñanza*. Madrid: Edit. Popular
- (2003). *Los herederos. Los estudiantes y la cultura*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bourdieu, P. y Wacquant, L. (1995). *Respuestas por una antropología reflexiva*. México: Grijalbo
- Carli, S. (2003). *Estudios sobre comunicación, educación y cultura. Una mirada a las transformaciones recientes en Argentina*. Buenos Aires: La Crujía.
- Castillo, G. y Prado, F. (2017). "Dinámicas de la actividad científica del Instituto de Investigaciones Socioeconómicas de la Universidad Nacional de San Juan de Argentina". *Revista Ciencia e Interculturalidad*. 21(2), pp. 31-51. Disponible en: <http://revistas.uraccan.edu.ni/index.php/Interculturalidad/article/view/29/28>.
- Chaparro Caso López, A., González Barbera, C. y Caso Niebla, J. (2016). "Familia y rendimiento académico: configuración de perfiles estudiantiles en secundaria". *Revista Electrónica de Investigación Educativa*. 18(1), 53-68. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/redie/v18n1/v18n1a4.pdf>.
- Edelstein, G. y Coria, A. (1995). *Imágenes e imaginación. Iniciación a la docencia*. Buenos Aires: Kapelusz.
- Flores Hernández, J. (2016). "Capital cultural y estrategias educativas en hogares periurbanos. Un estudio comparativo en tres localidades del centro de México". *Perfiles Educativos*. 38(154), pp. 154-172. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/peredu/v38n154/0185-2698-peredu-38-154-00154.pdf>.
- García Canclini, N. (1984). "Introducción: la sociología de la cultura de Pierre Bourdieu". En *Sociología y cultura*. Barcelona: Grijalbo.
- Glaser, B. y Strauss, A. (1967). *The discovery of grounded theory: strategies for qualitative research*. New York: Aldine.
- Mastrini, G. y Mestman, M. (1996). "¿Desregulación o re-regulación?: De la derrota de las políticas a las políticas de la derrota". *CIC Cuadernos de Información y Comunicación*, (2), pp. 81-88. Disponible en <http://revistas.ucm.es/index.php/CIYC/article/view/CIYC9696110081A/7445>.
- Obiols, G. y Di Segni Obiols, S. (2008). *Adolescencia, posmodernidad y escuela. La crisis de la enseñanza media*. Buenos Aires: Noveduc.
- Pineau, P. (2007). "Cuadros de una exposición: comentarios sobre la escuela como máquina estetizante". En Frigerio, G. y Diker, G. (comp.) *Educación: (sobre) impresiones estéticas*. Buenos Aires: Del estante editorial.
- Rodríguez Garcés, C. y Sandoval Muñoz, D. (2017). "Estratificación digital: acceso y usos de las TIC en la población escolar chilena". *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 19(1), pp. 20-34. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/redie/v19n1/1607-4041-redie-19-01-00020.pdf>.

- Romero Galicia, Y. (2012). *Capital Cultural y Rendimiento Académico: Evidencias de la Relación en Alumnos de Quinto Semestre de Bachillerato de una Escuela Privada del Estado de Veracruz*. Tesis de maestría, Escuela de Graduados en Educación, Tecnológico de Monterrey. Disponible en https://repositorio.itesm.mx/bitstream/handle/11285/571615/DocsTec_12577.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Salado Rodríguez, L. y Ramírez Martinelli, A. (2018). "Capital cultural en el contexto tecnológico: consideraciones para su medición en la educación superior". *Revista Iberoamericana de Educación Superior*, 9(24), pp. 125-137. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/ries/v9n24/2007-2872-ries-9-24-125.pdf>.
- Southwell, M. (2011) "La educación secundaria en Argentina. Notas sobre la historia de un formato." En Tirmanonti, G. (dir.) *Variaciones sobre la forma escolar Límites y posibilidades de la escuela media*. Buenos Aires: FLACSO.
- Urías Martínez, M. L., Urías Murrieta, M. y Valdés Cuervo, A. (2017). "Creencias docentes del uso de tecnologías por familias para involucrarse en educación". *Revista Apertura*, 9 (2), pp. 148-159. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/pdf/apertura/v9n2/2007-1094-apertura-9-02-00148.pdf>.

Fuentes documentales

- ◇ Ley N° 24.195 Ley Federal de Educación. Buenos Aires, Abril de 1993.
- ◇ Ley N° 24.521 Ley de Educación Superior. Buenos Aires, Agosto de 1995.
- ◇ Ley N° 26.206 Ley de Educación Nacional. Buenos Aires, Diciembre de 2006.
- ◇ UNSJ (1994). *La Universidad Nacional de San Juan. Su historia y proyección regional*. Tomo II. San Juan: Fundación Universidad Nacional de San Juan,
- ◇ UNSJ (2011). *Informe Autoevaluación Institucional Universidad Nacional de San Juan*. Disponible en <http://www.unsj.edu.ar/descargas/InformeFinalAuto.pdf>.
- ◇ UNSJ(2016). Ordenanza N° 008/16-CS: Diseño Curricular del Instituto Preuniversitario Colegio Central Mariano Moreno, San Juan.

Fuentes testimoniales

- ◇ Entrevista a Arq. Graciela Esteybar, realizada en octubre de 2017. Registro en formato MP3. Archivo personal del autor.
- ◇ Entrevista a Esp. Mónica Coca, realizada en abril de 2017. Registro en formato MP3. Archivo del equipo de investigación al que pertenece el autor.
- ◇ Entrevista a Lic. Myriam Ruiz, realizada en abril de 2018. Registro en formato MP3. Archivo personal del autor.
- ◇ Entrevista a Prof. Esther Sánchez, realizada en octubre de 2017. Registro en formato MP3. Archivo personal del autor.

La información, insumo clave para la política territorial y de salud

Análisis de la situación en la Provincia de Mendoza, Argentina

Information as a key input in land and health policies

Case of study: Mendoza, Argentina

Lucía Cuello Rüttler | ORCID: orcid.org/0000-0002-5190-7484

lucuelloruttler@gmail.com

CONICET

Argentina

Recibido: 15/06/2018

Aceptado: 26/02/2019

Resumen

El objetivo del presente trabajo es establecer si existe una verdadera articulación entre las políticas de salud y las políticas territoriales en la provincia de Mendoza, poniendo énfasis en la gestión de la información como insumo clave para la definición conjunta de planes programas y proyectos.

Esto tiene su origen en que el territorio es el espacio en el que se produce una permanente interacción entre diferentes factores culturales, económicos, sociales y ambientales, que influyen en la salud de sus habitantes. El resultado de esta relación en términos de salud es analizada, en primer lugar, a través de una revisión histórica de trabajos de investigación que han llevado a establecer la veracidad de este vínculo. En segundo lugar, y entendiendo entonces la importancia de abordar esta problemática en forma integral, se hace un análisis de la política de salud, la gestión de la información que se da en ese marco y cómo se articula con la política territorial de la provincia de Mendoza, siendo ésta la primera en aprobar una Ley y un Plan de Ordenamiento Territorial que guiará las acciones territoriales en el corto, mediano y largo plazo.

Abstract

The aim of this study is to analyze whether or not the public health policy is related to the land policy in Mendoza province, with special attention on the informational system due to its importance in the coordinate definition of plans, programs and projects. This statement comes from the concept of territory as geographic space where multiple relationships are developed between cultural, economic, social and environmental factors. This article makes an historical review about different investigations that took place in order to establish this relation between health and territorial conditions. Afterward, the public health and its informational system is analyzed looking into the need for coordination between these elements and land policy. The study deepens into Mendoza's latest land policy as it is the first one in its kind all over Argentina.

Palabras clave: Política, Salud, Territorio.

Key Words: Policy, Health, Land

Introducción

Las investigaciones en epidemiología, enfocadas desde sus inicios por establecer la etiología de las enfermedades, han contribuido al conocimiento, no sólo del agente causal, sino de las condiciones asociadas a los procesos de salud/enfermedad. Estas investigaciones han buscado explicar la forma de distribución espacial de los distintos tipos de enfermedades y su forma de ocurrencia, a través de la identificación de *factores de riesgo*, lo cual ha favorecido el diseño de políticas públicas orientadas a mejorar la salud de la población.

Este paradigma epidemiológico, centrado en la identificación de factores de riesgo, ha dado paso a una perspectiva diferente que aborda los factores condicionantes de la salud de una manera más integrada. Postula que los múltiples factores que inciden en el proceso salud/enfermedad trascienden la esfera del individuo y se proyectan al colectivo social (Gomes, 2005). El acceso inequitativo a los servicios de salud, las diferentes condiciones ambientales, los desequilibrios territoriales, las diferencias en la aplicación de políticas sanitarias entre los Estados y al interior de los mismos, las variaciones en el grado de vulnerabilidad de la población frente a los problemas de salud como consecuencia de las diferencias socioeconómicas, lleva a abordar la problemática de salud desde la óptica de los *determinantes* de salud.

Se denomina determinantes de salud *al conjunto de factores tanto personales como sociales, económicos y ambientales que determinan el estado de salud de los individuos o de las poblaciones* (Villar Aguirre, 2011). Según la OMS se entiende por determinantes sociales de la salud a

las circunstancias en que las personas nacen, crecen, viven, trabajan y envejecen, incluido el sistema de salud. Esas circunstancias son el resultado de la distribución del dinero, el poder y los recursos a nivel mundial, nacional y local, que depende a su vez de las políticas adoptadas. (Organización Mundial de la Salud, 2019)

Estos determinantes se agrupan en grandes áreas (Brito, 2000):

- ◇ factores biogenéticos
- ◇ factores ambientales
- ◇ servicios de salud
- ◇ estilos, condiciones y modo de vida.

De acuerdo con Solar e Irwin, (2010) estos determinantes también se pueden clasificar en:

- ◇ determinantes estructurales de inequidades en salud
- ◇ determinantes intermedios de la salud

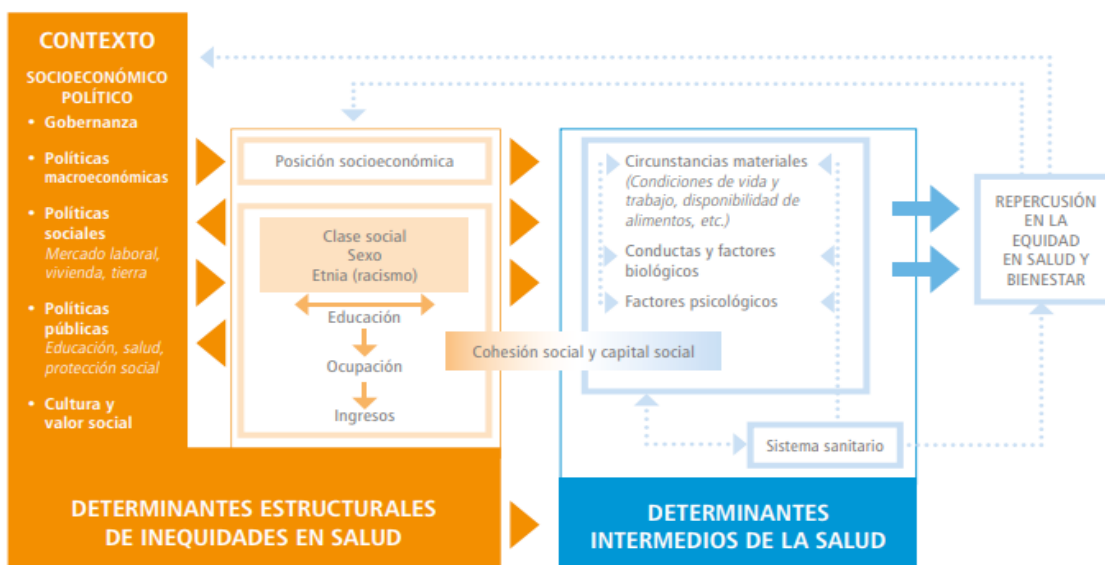


Figura N°1: Determinantes sociales de la salud.

Fuente: Solar e Irwin (2010). En *Cerrando la brecha: La política de acción sobre los determinantes sociales de la salud*. Organización Mundial de la Salud.

De esta forma de entender los determinantes sociales se desprende la importancia que tiene el hábitat, entendido no sólo como la vivienda sino referido a las condiciones adecuadas del entorno, el territorio y las políticas públicas relacionadas a éstos en el proceso salud/enfermedad.

El territorio es concebido en este trabajo como un sistema complejo en el que interactúan entre sí subsistemas: el físico natural, el socioeconómico y el político institucional, de cuya interrelación surgen factores que impactan en forma directa en el ambiente y por consiguiente, en la salud de las personas. De acuerdo a la OMS *la salud es un estado de completo bienestar físico, mental y social, y no solamente la ausencia de afecciones o enfermedades* (OMS, 1948), sin embargo este concepto viene siendo revisado debido a que la salud es dinámica, por lo que no puede considerarse como un *estado*. En respuesta se refiere a la salud como un *proceso de salud-enfermedad-atención médica, en el cual las personas inmersas en un medio ambiente y en un medio social con los que interaccionan, se desplazan con un movimiento continuo hacia uno u otro lado*” (Ramirez, Torres, Fabro, Tosolini y Ferreira, 2013).

En el Foro Mundial de Salud y Urbanización organizado por la Organización Mundial de la Salud (OMS) en el año 2010, reafirmando lo anteriormente expuesto, se plantea que la ciudad es el espacio donde se concentran la mayor cantidad de amenazas para la salud, poniendo énfasis en esta relación entre el territorio, el hábitat y la salud.

Alwan (2010) afirma que *la amplia gama de problemas de salud existentes en las ciudades y sus determinantes requieren políticas coordinadas y medidas multidisciplinarias que abarquen el medio ambiente, el transporte, la educación, la planificación urbana y los parques y el ocio*. Esta estrecha relación entre territorio y salud pone de manifiesto que los problemas de salud de la población no pueden ser abordados directamente y en forma exclusiva desde el sector de la salud, sino que al ser de carácter transversal a diferentes sectores estatales; deben ser tratados a partir de

una política pública de carácter integral como es el Ordenamiento Territorial (OT).

Una política pública está conformada por actividades orientadas hacia la solución de problemas públicos en la que intervienen actores políticos con interacciones estructuradas y que evolucionan a lo largo del tiempo (Subirats, Knoepfel, Larrue y Varonne, 2008). Oszlak (2007) plantea que el inicio de una política pública se da a partir de *cuestiones socialmente problematizadas* que han ingresado en la agenda del Estado y a partir de las cuales tanto el estado como la sociedad van tomando posición en el intento de resolverlas. En el inicio de este proceso es fundamental que exista información referida a esas *cuestiones socialmente problematizadas* sin la cual no es posible delinear acciones o se está expuesto a que aquellas que se planteen puedan tener falencias y no ser efectivas.

Para ello resulta esencial para las políticas de salud contar con información precisa sobre enfermedades, características de la población y condiciones del hábitat factibles de ser correlacionadas entre sí para facilitar el desarrollo de planes, programas y proyectos que mejoren las condiciones de vida de la población.

Este trabajo tiene como objetivo contribuir al conocimiento de la forma actual de funcionamiento del sistema de información sobre salud de la República Argentina, tomando como caso de estudio lo que sucede en la provincia de Mendoza y su articulación con la política territorial, poniendo énfasis en el recientemente aprobado Plan Provincial de Ordenamiento Territorial (Ley 8.999). En primer lugar, se hace un repaso histórico de los estudios epidemiológicos que han demostrado el vínculo entre salud y territorio. Luego se analiza la política de salud en dos escalas: nacional y provincial, para luego poder establecer el grado de vinculación que existe con la política territorial en esa última escala. Finalmente se plantean una serie de reflexiones respecto del grado de relación entre las políticas territorial y de salud en Mendoza.

Historia de una larga relación: salud y territorio

A mediados del siglo XIX, en un contexto donde la ciudad experimentaba un constante crecimiento, las condiciones de higiene del hábitat de la población no eran las adecuadas. En el año 1848, en Londres, la ciudad por ese entonces con mayor número de habitantes (Del Campo, 1996), se produjo una epidemia de cólera, registrándose en un año 1422 defunciones (Cerdeja y Valdivia, 2007). En 1854, un nuevo brote dejó 500 muertos en sólo 10 días. John Snow, médico inglés, investigó cuál podía ser la fuente de contagio de esta enfermedad, para lo cual cartografió el lugar de residencia de las personas fallecidas. Esto le permitió observar que el mayor número de muertes coincidía con un sector de la ciudad que se abastecía de una bomba de agua contaminada por los efluentes de un alcantarillado. Esta demostración fue la primera en sugerir que la fuente de transmisión del cólera era el agua de consumo (Pontius, 2003).

Estas investigaciones orientadas a describir la distribución espacial y a detectar los factores territoriales causantes de los problemas de salud contribuyen desde el siglo XIX a la planificación en el ámbito de la Salud Pública y se encuadran dentro de la ciencia epidemiológica.

El agua es uno de esos factores identificados como el medio para la rápida diseminación de enfermedades (Okun, 2003). De acuerdo a informes de la OMS, UNICEF y el Ministerio de Salud de Argentina, las enfermedades de transmisión hídrica más frecuentes son las hepatitis virales A y E, diarreas, dengue, fiebre tifoidea, cólera, rotavirus y adenovirus 40-41, y las no infecciosas, arseniosis, anemia e intoxicación por plomo.

Para prevenir y controlar este tipo de enfermedades, los Estados, e incluso las instancias de gobierno supranacional, elaboran normativas sobre el tratamiento del agua que se debe realizar, previo al consumo humano, para eliminar los vectores de las enfermedades. Sin embargo, y a pesar

de los esfuerzos desde la Salud Pública, lejos de estar erradicados, estos problemas de salud siguen produciendo brotes epidémicos como el de cólera en 1991 en Perú (Institute of Medicine, 2001), de gastroenteritis en Córdoba, Argentina, afectando a 1300 personas en 2013 (La Nación, 2013) y en 2016 en Buenos Aires, que afectó alrededor de 1500 personas (Wiñazqui, 2016). La infección por diarreas representa el 4,1% de la carga mundial de morbilidad¹ y es la causa de 1,8 millones de defunciones anuales. Alrededor del 90% de las personas afectadas por esta enfermedad son niños menores de 5 años (Prüss, Kay, Fewtrell y Bartram, 2002). En Argentina, según datos de 2017, la tasa de diarreas agudas cada 100.000 habitantes es de 1116,68. La región de Cuyo es la tercera del país con una tasa de 1729,43 (Ministerio de Salud de la Nación, 2017). En cuanto a la mortalidad infantil derivada de diarreas agudas (en menores de 5 años) en el país, las medidas adoptadas desde 1980, han logrado reducirla con una variación anual promedio de -9,1% (Ministerio de Salud de la Nación, 2016).

Autores como Frost, Calderon y Craun (2003), Jagai, Naumova y Fefferman (2011) destacan la importancia de la vigilancia de este tipo de enfermedades por un lado para controlar su diseminación y por otro, como herramienta para el diseño de políticas orientadas a la salud pública.

En este punto, a partir de este trabajo, se plantea la necesidad de abordar estos problemas de salud que tienen una reconocida influencia de factores territoriales, no sólo desde las políticas de salud, sino en forma articulada con la política territorial.

¹ La carga mundial de morbilidad es una medición que realiza la Organización Mundial de la Salud con el fin de obtener datos globales sobre la pérdida de salud asociada a enfermedades y traumatismos.

La vigilancia en salud pública en Argentina

En salud, el término vigilancia se refiere a:

una actitud responsable sobre el estado de salud de un individuo por parte de los agentes de salud. Esta actitud requiere de observaciones sistemáticas orientadas a la toma de decisiones sobre las medidas concretas que se deben implementar, en cada caso en particular, para la prevención, atención y mejoramiento del estado de salud. (Ministerio de Salud, 2013)

Cuando se quiere hacer referencia al estudio de una población, al igual que al diseño de políticas territoriales que tengan relación con la problemática, el término utilizado es el de vigilancia epidemiológica, entendido como

la producción sistemática de información sobre el comportamiento de eventos de Salud-Enfermedad de la población y los factores que los condicionan, para orientar

el proceso de toma de decisiones dirigidas a mejorar la calidad de la Salud de la población. (Ortiz, Esandi y Bortman, 2004)

Argentina cuenta con un Sistema Nacional de Vigilancia Epidemiológica (SINAVE) que tiene sus antecedentes legales en la Ley N° 15.465 del Régimen legal de las enfermedades de notificación obligatoria (ENO) del año 1960; su decreto reglamentario N° 3.640 de 1964 y el decreto N° 2.771 de 1979 que modifica a la mencionada ley.

Marco legal

La Ley N° 15.465 y sus decretos N° 3.640 de 1964 y N° 2.771/79 establecen para todo el territorio de la República Argentina la obligatoriedad de notificación de casos de ciertas enfermedades. Para ello las clasifica en 5 grupos con diferente periodicidad de notificación (Figura N°2).

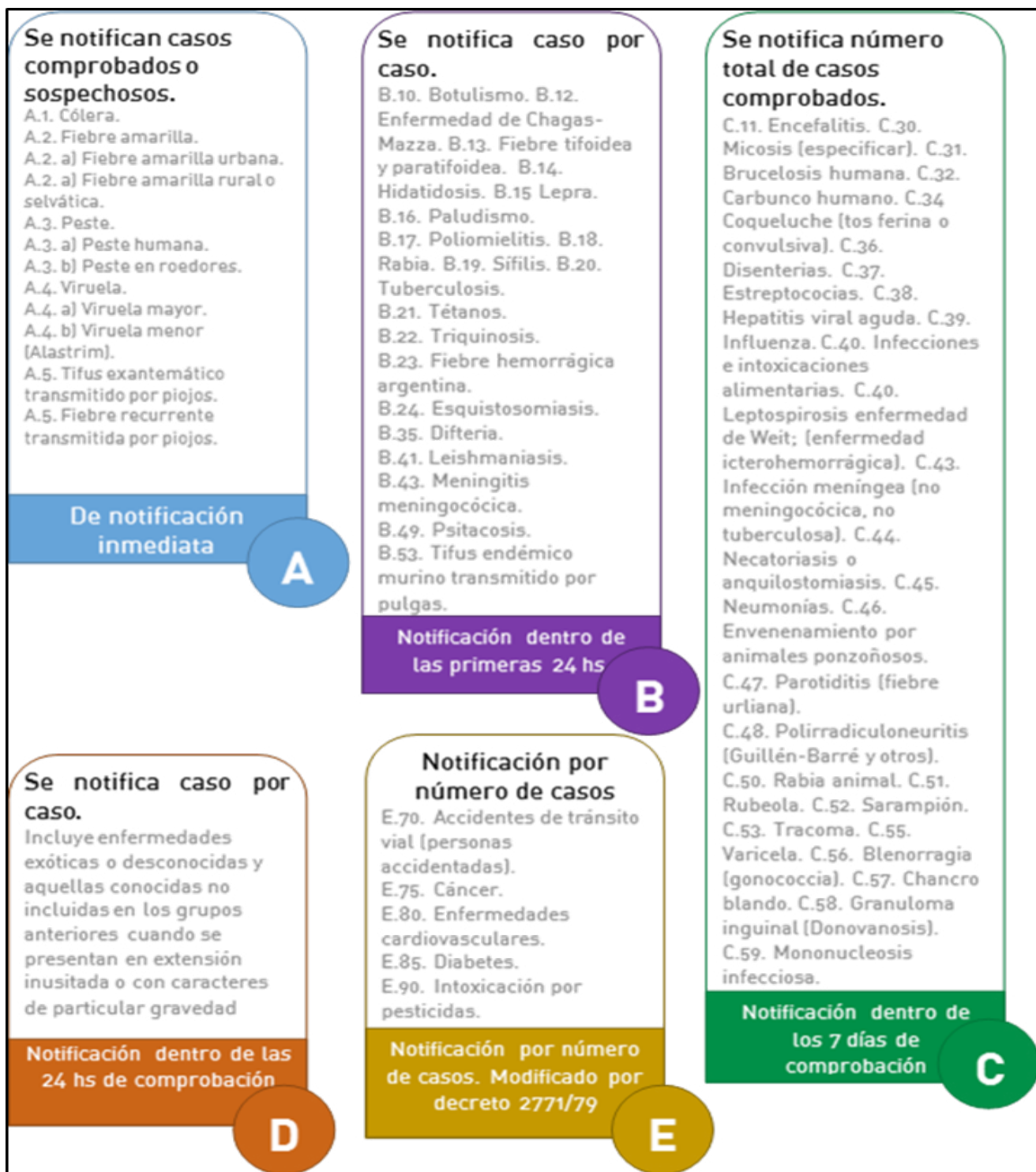


Figura N°2: Grupo de enfermedades de notificación obligatoria.

Fuente: Elaboración propia a partir de la Ley Nacional N° 15.465 y decreto N° 2.771/79. Argentina. No se incluyen las enfermedades desagregadas.

Están obligados a notificar, ya sea casos sospechosos o comprobados de acuerdo a lo que establece la legislación, el médico que asiste al enfermo, los encargados de realizar los análisis que confirman la enfermedad y todo aquel profesional que ejerce alguna de las ramas de las ciencias de la salud que se encuentre frente a algún caso de las mencionadas enfermedades.

De acuerdo con el artículo 8 de la Ley Nacional N° 15.465, la notificación debe contener los datos que

permitan la localización e individualización de la persona [...] enferma y de la fuente de infección. Para ello existen fichas epidemiológicas generales y específicas para ciertas ENO que deben ser completadas por el profesional responsable y deben ser informadas a la autoridad sanitaria más próxima ya sea de carácter municipal o provincial, quienes a su vez deberán elevar la información al Ministerio de Salud nacional

En 1994, el Ministerio de Salud de la Nación, a través de la Resolución 394/94 fija las normas de funcionamiento del Sistema Nacional de Vigilancia Epidemiológica.

Funcionamiento del SINAVE

Todo sistema de Vigilancia Epidemiológica requiere de ciertas estrategias para la recolección de datos. En 2001, con el objetivo de fortalecer los Sistemas de Vigilancia a nivel nacional y provincial, se desarrolló un sistema informático denominado *Sistema Nacional de Vigilancia de*

la Salud (SNVS) con el objetivo de reunir todos los datos en un mismo sistema. El SNVS cuenta con diferentes estrategias de recolección (Fig. N° 3). La Vigilancia Clínica es la que recolecta la información sobre las Enfermedades de Notificación Obligatoria. La Vigilancia por Laboratorios (SIVILA) es la estrategia a través de la cual se descartan o confirman los casos sospechosos de las ENO además de contribuir en la identificación y caracterización de brotes y epidemias. La vigilancia a través de las Unidades Centinela tiene como objetivo monitorear ciertas enfermedades específicas; y finalmente integran el SNVS los Programas Nacionales.

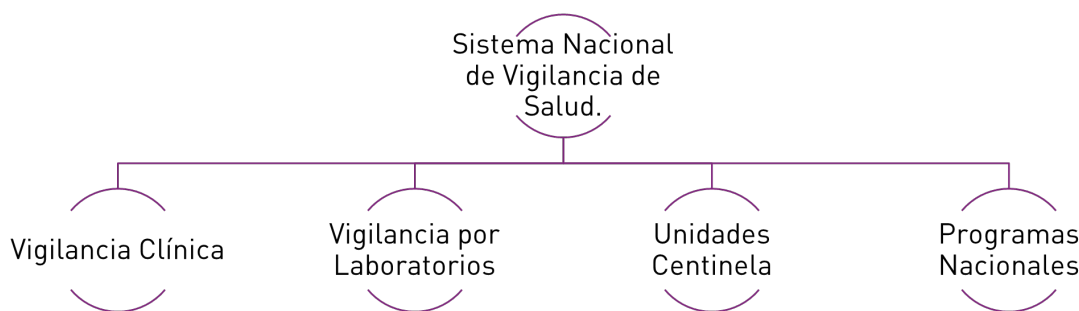


Figura N°3: Composición del SNVS. Argentina
Fuente: Elaboración propia (2018)

Por lo tanto, el SNVS unifica en una misma base la información recolectada a través de cada una de estas estrategias por los diferentes nodos que integran la red de notificación. Los nodos pueden ser establecimientos de salud, sedes administrativas departamentales, provinciales o nacionales, que en conjunto conforman la vigilancia clínica, y laboratorios públicos o privados, unidades centinelas, programas y aquellos organismos vinculados a la vigilancia de la salud (Ministerio de Salud, Argentina, 2007).

El SNVS contempla 3 niveles de información: local, central-provincial y central-nacional. El primer nivel, integrado por los profesionales que atienden a personas afectadas por alguna de las enfermedades monitoreadas, es el encargado de confeccionar las planillas, fichas de relevamiento de casos e informar al nivel inmediatamente superior.

El nivel central-provincial, integrado por el Departamento de Epidemiología Provincial, es el que recibe los datos y, entre sus responsabilidades está la de procesar, analizar y difundir la información a través de la elaboración de los boletines epidemiológicos a la vez que, entre otras actividades de igual importancia, debe coordinar

acciones de intervención cuando se está frente a una situación de alerta. Este nivel remite la información, a su vez, al nivel superior, es decir el nacional.

El nivel central-nacional, es el encargado de realizar análisis e investigaciones a partir de la información proveniente de las provincias dando como resultado boletines epidemiológicos nacionales, informes y demás. A su vez, de acuerdo con las normas establecidas por el Ministerio de Salud, debe asesorar, evaluar y actuar sobre los problemas de salud considerados de relevancia nacional o de aquellos imposibles de controlar en forma aislada por las provincias y cooperar científica y técnicamente con los distintos niveles sobre la adopción de medidas de control.

Funcionamiento a nivel provincial

Mendoza adhiere a través de la Ley N° 5714 de prevención, asistencia integral, control e investigación de enfermedades infectocontagiosas, a la ley nacional N° 15.465 y establece que la autoridad de aplicación de la misma es el Ministerio de Salud.

La ley 8.830 de Ministerios del año 2015 de Mendoza, crea el Ministerio de Salud, Desarrollo Social y Deportes. Dentro del mismo, la Subsecretaría de Salud es la que tiene a su cargo los departamentos, direcciones, laboratorios y hospitales involucrados en el registro de la información provista al SNVS, dependiente del SINAVE. Específicamente los departamentos de Epidemiología y Bioestadística, junto con las direcciones de *Epidemiología, Bioestadística y Ambientes Saludables y General de Planificación y Sistemas de Información* constituyen la base de la información y de los sistemas interactivos de procesamiento de datos. La dirección General de Planificación y Sistemas de Información administra el sitio web infosalud donde se publican los boletines epidemiológicos y donde se en-

cuentra disponible para su consulta, toda la información de salud de la Provincia relevada por hospitales, centros de salud y laboratorios. Es allí donde se encuentran además los datos sobre las ENO.

Las direcciones mencionadas de la Subsecretaría de Salud apuntan a:

proveer información y conocimientos epidemiológicos y de salud ambiental oportunos, pertinentes y de calidad, apoyándose en la identificación de riesgos y datos a la salud y sistematizando la información que permita la toma de decisiones y las medidas de prevención y control. (Ministerio de Salud, Desarrollo Social y Deportes, 2018)

La política de Salud en Mendoza

A partir de la información que genera el Departamento de Epidemiología y Bioestadística del Ministerio de Salud de Mendoza es posible conocer la distribución de las ENO por departamento, grupo etario y semana epidemiológica. El interrogante que surge es si esta información sirve efectivamente para el diseño de la política de salud atendiendo a la prevención y control de esas enfermedades y si esas políticas, planes, programas y/o proyectos que se desarrollan desde el ámbito de la salud, están articuladas con las políticas territoriales.

El SNVS, como se describe anteriormente, cuenta con una extensa red de generadores de información a diferentes escalas geográficas que contribuyen de manera efectiva a la planificación de la salud pública en los ámbitos municipal, provincial y nacional, respetando las competencias de sus jurisdicciones.

Sin embargo, no existe un trabajo conjunto con las áreas de gobierno con injerencia territorial. La información generada y utilizada por estos dos sectores es una muestra de la falta de articulación que existe.

La política territorial en Mendoza

La aprobación, en 2009, de la primera ley de Ordenamiento Territorial y Usos del Suelo, y en 2017, del primer Plan Provincial de Ordenamiento Territorial, posicionan a Mendoza como pionera en el desarrollo de la política territorial.

Luego de la sanción de la ley, en el año 2013, se elaboró el diagnóstico del sistema territorial de la provincia orientado a interpretar su estructura y dinámica a partir del análisis de los subsistemas

físico biológico, socioeconómico y político institucional y las relaciones existentes entre ellos. De estas interrelaciones se identificaron problemas asociados a la equidad, equilibrio y la sustentabilidad.

Esto permitió determinar una serie de problemas que guiaron la elaboración del recientemente aprobado Plan Provincial de Ordenamiento Territorial (PPOT), Ley N° 8.999 de 2017. *El plan aborda la estructura y dinámica territorial de forma integral [...] tratando de armonizar el interés público y privado, como también las competencias entre nación-provincia y municipio* (Ley 8.999, 2017). Esto sienta las bases para que el PPOT trate temas, problemáticas sociales, ambientales, de manera integral, buscando el abordaje de éstos de manera holística, superando a la política sectorial.

¿De qué manera plantea entonces la articulación con la política de salud? El plan no refiere a un trabajo coordinado puntualmente con la política de salud, aunque se proponen tres programas estructurantes que están vinculados a las temáticas planteadas en este trabajo:

- ◇ Coordinación de Políticas Públicas vinculadas al territorio
- ◇ Gestión Integrada del Hábitat
- ◇ Gestión integrada de los recursos hídricos y del territorio

Al respecto del primer programa el PPOT menciona que se *concibe una gestión transversal de la política pública con injerencia territorial dejando atrás lo sectorial, entendiendo al territorio provincial en su integralidad* (Ley 8.999, 2017). El objetivo relativo al segundo programa hace referencia a la importancia de garantizar la calidad de vida

de la población en términos ambientales y de acceso a servicios básicos y por último, el tercer programa tiene como objetivo impulsar la gestión integrada del agua apuntando al desarrollo de una política integral de acuerdo a los diferentes usos existentes del agua en el territorio y al manejo sustentable del recurso. Sin embargo, hasta el momento estos programas no han sido desarrollados por lo que han quedado como simples enunciados.

Por lo tanto, el principal instrumento de la política territorial de la provincia no ha detectado hasta el momento la importancia de un trabajo coordinado con la política de salud y menos aún un tratamiento conjunto de la información que sirva al diseño de planes, programas y proyectos.

Servicios básicos y enfermedades: buscando la fuente de infección

Tal como se viene afirmando, la información resulta un insumo clave tanto para la detección de problemáticas como para la definición de acciones orientadas a la resolución de esas situaciones.

En la provincia de Mendoza la información relacionada a la salud de la población se actualiza periódicamente por semana epidemiológica (SE), es de fácil acceso y sirve a la política de salud pública. Sin embargo surge el interrogante acerca de si estos datos son factibles y si efectivamente son correlacionados con la información territorial, aspecto clave en la detección de las causas que originan estas afecciones.

El agua es un recurso vital y en una provincia con condiciones de aridez como Mendoza resulta escaso, por lo que es fundamental la planificación territorial para garantizar un acceso equitativo a los servicios de agua potable y saneamiento a la población. Lograr equidad y equilibrio en el acceso a estos servicios, tal como lo plantea la ONU en la Agenda 2030 de Desarrollo Sostenible, mejora las condiciones del hábitat de la población y contribuiría a la reducción de enfermedades causadas por este factor. Una de estas afecciones, con una importante carga de morbilidad a nivel mundial, son las diarreas.

Se procede entonces al análisis de los casos de diarrea en Mendoza por departamento, del año 2017, por ser el último año del que se disponen los datos de las 52 SE (Fig. N°4).

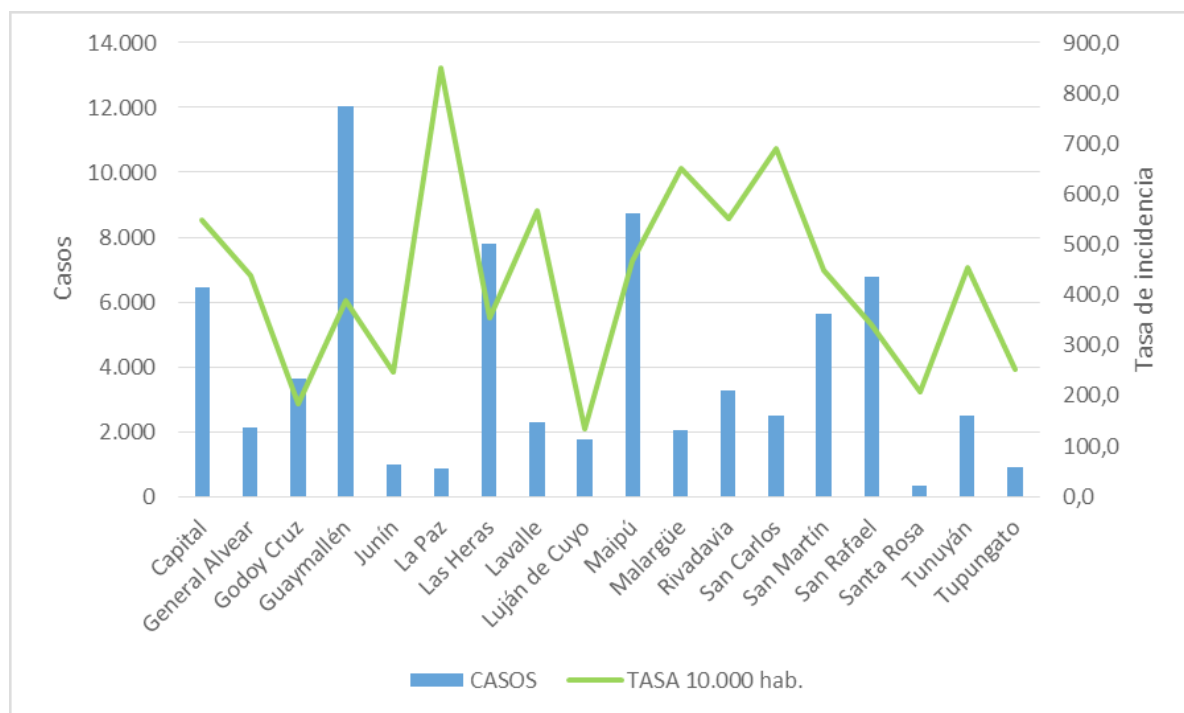


Figura N°4: Casos y tasa de incidencia de diarrea por departamento. Mendoza. Año 2017

Fuente: Elaboración propia a partir de informe epidemiológico C-2. Ministerio de Salud, Desarrollo Social y Deportes

Mendoza registró un total de 70.652 casos, aproximadamente el 50% se notificó en los departamentos Guaymallén, Las Heras, Maipú y Capital, mostrando una concentración espacial en el Área Metropolitana de Mendoza (AMM). Esta situación podría responder precisamente a la gran cantidad de población que allí reside (aproximadamente el 60% del total provincial), por lo que, para poder observar la frecuencia de la enfermedad en relación a la población de cada uno de los departamentos, se utiliza la *tasa de incidencia*². De este análisis se desprende que las mayores tasas de incidencia se registran fuera del AMM. En La Paz fue de 850 por 10.000

² Cálculo de tasa de incidencia de acuerdo a Tapia Granados, J (1994) *Incidencia: concepto, terminología y análisis dimensional*. Medicina Clínica. 103 (4). Pp 140-2.

habitantes³, San Carlos, 690, y Malargüe, 651.

A partir de las figuras N° 5 y N° 6 puede observarse cómo varía la distribución espacial entre los departamentos de la provincia cuando se analizan casos de diarrea y cuando se analiza la tasa de incidencia de esta enfermedad. En la figura N° 5, los departamentos con mayor cantidad de casos se concentran en el AMM y San Rafael, principal ciudad del oasis sur provincial. En la figura N° 6 se observa una distribución diferente a la anterior donde las mayores tasas de incidencia se registran fuera del AMM.

³ Para el cálculo de la tasa de incidencia se proyectó la población por departamento a 2017 con base en el Censo Nacional de Población Hogares y Vivienda 2010.

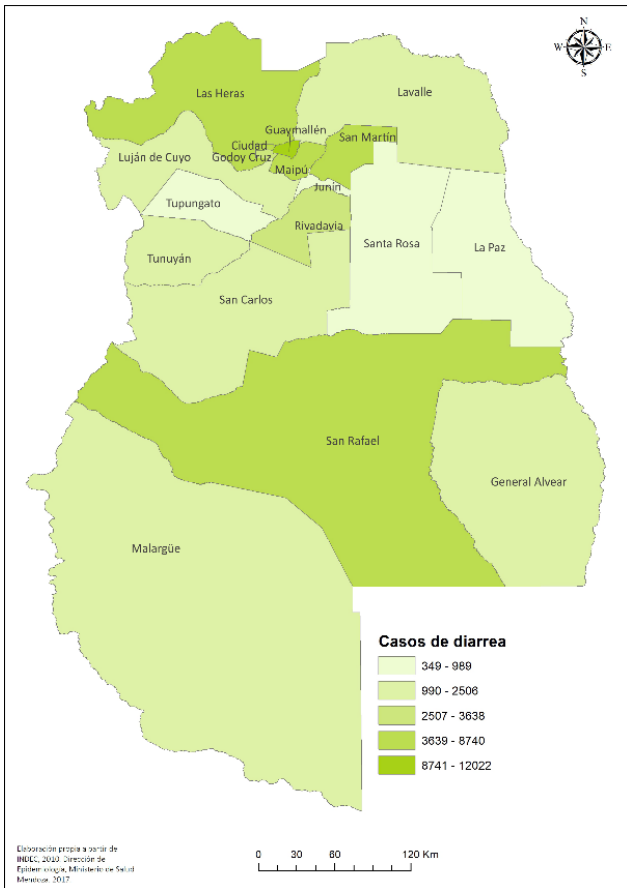


Figura N°5: Casos de diarrea por departamento. Mendoza, 2017

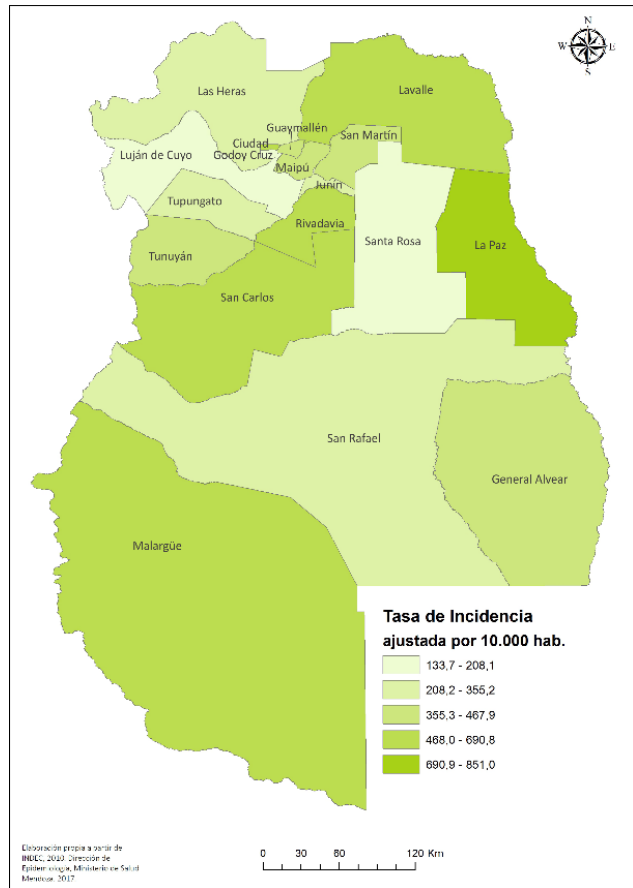


Figura N°6: Tasa de incidencia de diarrea por departamento. Mendoza, 2017.

Fuente: Elaboración propia a partir de informe epidemiológico C-2. Ministerio de Salud, Desarrollo Social y Deportes.

El Estado, a través de la Salud Pública, define la forma de implementación de políticas públicas con sus correspondientes intervenciones para tratar la salud de la población. *Es el Estado el que se debe encargar de la promoción, prevención y atención de la salud de sus habitantes, permitiendo que todos gocen de los mismos derechos y brindando a todos los mismos niveles de acceso* (Ramírez, Torres, Fabro, Tosolini y Ferreira, 2013). Entre ellos, para el diseño de políticas orientadas a la disminución de la incidencia de diarreas, es necesario garantizar un acceso equitativo a los servicios de agua potable y saneamiento.

Se procede entonces al análisis de los datos sobre el acceso a estos servicios en Mendoza a partir de los datos del Censo Nacional del 2010 debido a que son los últimos datos disponibles.

En primer lugar se define la escala de análisis a nivel departamental debido a que los datos de las ENO sólo se encuentran disponibles a ese nivel, por lo que el tipo de acceso de los hogares a servicios de agua y saneamiento, también se analizan a esa escala (Fig. N° 7 y N° 8).

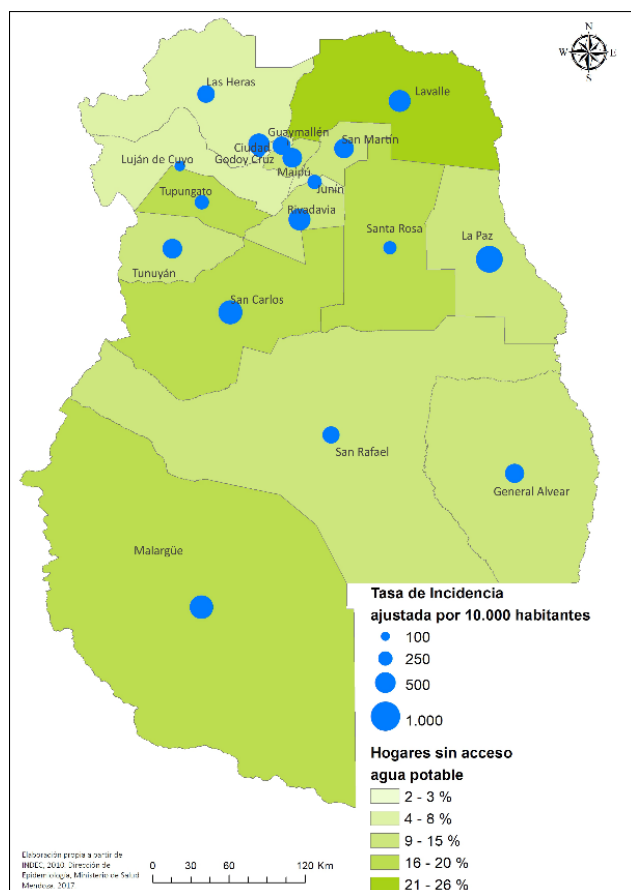


Figura N° 7: Hogares sin acceso a agua potable y tasa de incidencia diarrea por departamento

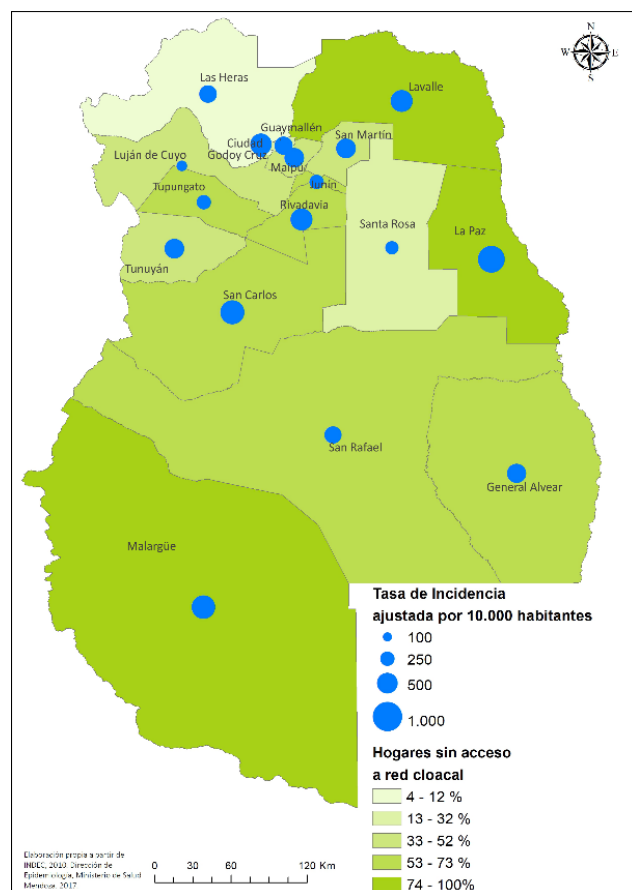


Figura N°8: Hogares sin acceso a red cloacal y tasa de incidencia de diarrea por departamento

Fuente: Elaborado a partir de INDEC Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010 y Departamento de Epidemiología, Ministerio de Salud, Desarrollo Social y Deportes, Gobierno de Mendoza.

Se consideran para la correlación los hogares sin acceso a la red de agua potable y sin acceso a la red cloacal debido a que son los que se encuentran en una situación de mayor vulnerabilidad frente al posible contagio de enfermedades.

Mendoza presenta una marcada inequidad en el acceso a ambos servicios entre sus departamentos y ese desequilibrio es aún mayor en el

acceso al servicio cloacal. El servicio de agua potable tiene mayor cobertura, alcanzando, para todos los departamentos, a más del 70% de los hogares, mientras que el servicio de saneamiento se encuentra prácticamente ausente en departamentos como Malargüe, La Paz y Llavalle. Son los departamentos del AMM los que presentan las mejores condiciones.

Este primer análisis muestra cómo los departamentos más expuestos son coincidentes con los que presentan las mayores tasas de incidencia de diarrea. Sin embargo, la unidad de análisis en los indicadores de acceso a los servicios son los hogares, por lo tanto, analizar esta información a nivel de departamento lleva a la pérdida del dato, ya que no es una fiel expresión de la realidad del territorio. *Es necesario disponer de mejores datos para resolver los problemas de salud [...] y saber dónde se concentran ciertos problemas y ciertas necesidades [...] se necesitan sistemas de recogida y análisis sistemáticos de datos desglosados* (Chan, 2010). Sin embargo, pueden ser analizados a una escala de mayor detalle, solamente los datos de acceso a los servicios básicos.

El Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2010 provee esta información a nivel de radio censal. Se cartografían los hogares sin acceso a agua potable y red cloacal relacionados con los casos de diarrea a nivel departamental, utilizando este otro indicador frente a la imposibilidad de calcular la tasa de incidencia a una escala desagregada.

Debido a la cantidad de casos observados se analiza solamente el AMM, ubicado en el centro norte de la provincia y conformado por el continuo urbano de los departamentos Capital, Godoy Cruz, Las Heras, Guaymallén, Maipú y Luján de Cuyo. Se asienta en el oasis norte y es irrigada por la cuenca del río Mendoza. Esta cuenca cuenta con un sistema de regulación del agua a partir del cual se abastece a la población de los municipios mencionados, con los servicios básicos de agua potable y saneamiento.

En Mendoza, las áreas urbanas han crecido cerca de un 18.5% en los últimos cuarenta años y el AMM desde 1991 ha mantenido su peso relativo en el total de población provincial, siendo la zona donde se da la mayor concentración de habitantes (Gudiño, 2013). Este crecimiento sostenido se ha dado sin un orden, sin una planificación y, como consecuencia, quedan áreas desprovistas de los servicios básicos de agua potable y saneamiento lo que aumenta el grado de exposición de la población a enfermedades de origen hídrico. Esta situación se traduce en desequilibrios territoriales e inequidades sociales, como puede observarse en las figuras N° 9 y N° 10.

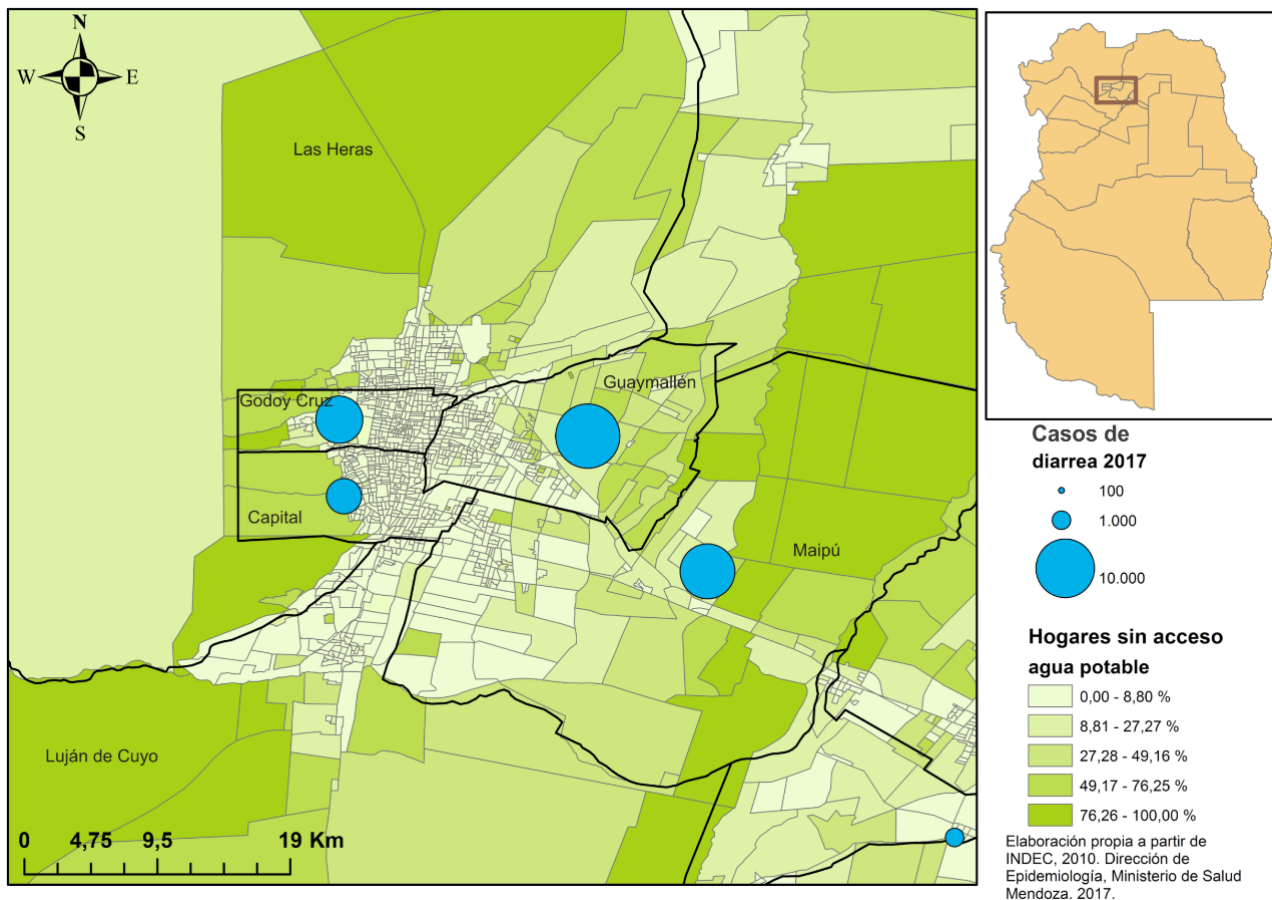


Figura N°9: Porcentaje de hogares sin acceso a red de agua potable por radio censal y eventos de diarrea por departamento. Mendoza.

Fuente: Elaborado a partir de datos del INDEC Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010 y Departamento de Epidemiología, Ministerio de Salud, Desarrollo Social y Deportes, Gobierno de Mendoza.

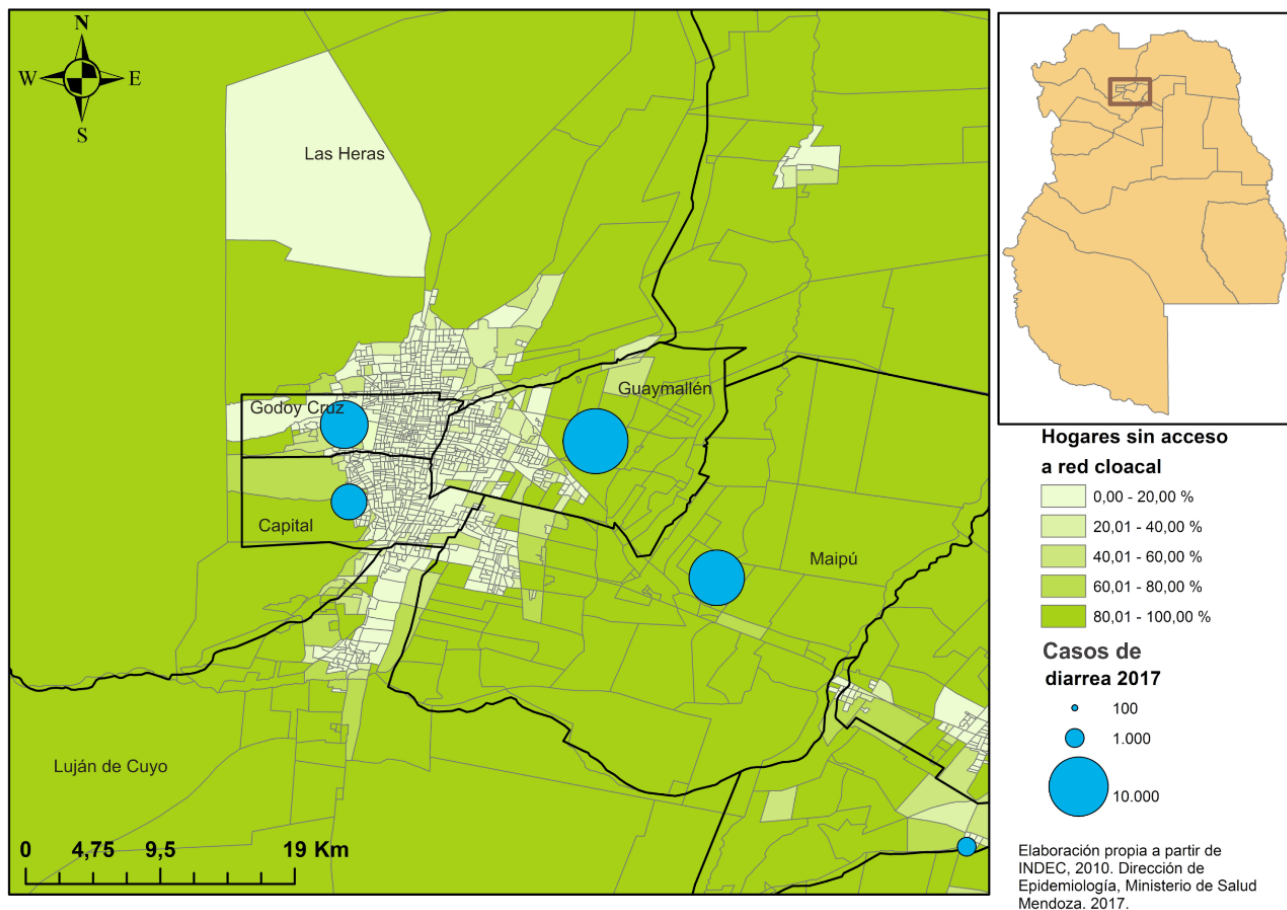


Figura N°10: Porcentaje de hogares sin acceso a red cloacal por radio censal y eventos de diarrea por departamento. Mendoza.

Fuente: Elaborado a partir de datos del INDEC Censo Nacional de Población, Hogares y Viviendas 2010 y Departamento de Epidemiología, Ministerio de Salud, Desarrollo Social y Deportes, Gobierno de Mendoza.

Cuando se analizan los datos a nivel de radio censal se observa una variación en la situación presentada a nivel de departamento. Mientras que la información por municipio demostraba que el acceso de los hogares a los servicios básicos superaba en todos los casos el 45%, los datos a nivel de radio censal, indican que hay zonas, dentro de los departamentos que conforman el AMM, donde el acceso no alcanza al 20% (se encuentran representadas con los colores más oscuros en el mapa).

Guaymallén es el departamento donde se registró el mayor número de casos: 12.022 notificaciones. Dentro de este territorio, Capital y Maipú, tienen las mayores tasas de incidencia: de 548 y 468 casos cada 10.000 habitantes respectivamente.

Con los datos de acceso a los servicios a una escala departamental no es posible explicar las probables causas de estos indicadores. Sin embargo, cuando se analiza a una escala de mayor detalle, como puede ser a nivel de radio censal, se observa que en esos departamentos hay zonas totalmente desprovistas de estos servicios.

Sin embargo no es posible establecer con certeza esta relación debido a que los datos se presentan a diferentes escalas geográficas.

Esta incompatibilidad en los datos lleva entonces a revisar la política territorial de Mendoza en la búsqueda de un tratamiento transversal de esta problemática entre ambas áreas (Salud/Territorio).

Reflexiones finales

Trabajos a lo largo de la historia y en diferentes partes del mundo han demostrado que hay problemas de salud estrechamente relacionados con las condiciones territoriales y del hábitat de la población. En esta línea, Argentina ha desarrollado un importante sistema de vigilancia epidemiológica que incorpora diferentes niveles jurisdiccionales permitiendo contar con información actualizada sobre el estado de salud de la población. Si bien este sistema sirve a la definición de políticas, planes, programas y proyectos en salud, la escala de tratamiento de esa información no permite conocer con detalle las condiciones del entorno donde se producen esos casos, por lo tanto, resulta complejo asociarlos con las características territoriales. La localización precisa de los eventos de salud permitiría identificar las áreas de mayor incidencia contribuyendo asimismo a la identificación de factores ambientales, territoriales asociados a ellos. En el caso de Mendoza, el mismo sistema lleva a la pérdida del dato debido a que éste es relevado a la escala de mayor desglose que es la vivienda del enfermo. Sin embargo en el procesamiento de la información, todos los casos son agrupados por departamento cuando efectivamente podrían utilizarse técnicas de georreferenciación para localizar los puntos de procedencia de la población y así poder determinar con mayor precisión las causas de la enfermedad.

No puede dejar de mencionarse la información referida a la población, los hogares y viviendas de la que se dispone para llevar adelante no sólo investigaciones sino políticas públicas. Los censos nacionales, actualizados cada 10 años, si bien son una fuente de información muy valiosa pierden vigencia rápidamente y más aún cuando se los analiza junto a procesos tan dinámicos como es el proceso salud/enfermedad. A pesar de que existen otras fuentes, como la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), éstas se encuentran orientadas sólo a las áreas más pobladas, y en Mendoza sólo se disponen de datos del denominado “Gran Mendoza”, formado por los departamentos que conforman el AMM.

Por otra parte, el incipiente desarrollo de la nueva política territorial de Mendoza a través del Ordenamiento Territorial como política de Estado, que subordina las políticas sectoriales a la política territorial, sienta las bases para el trabajo articulado entre los diferentes sectores estatales y avanza, con programas específicos, sobre temas relacionados al hábitat y al agua. Sin embargo el PPOT no trata específicamente temas relacionados a la salud pública.

Por lo tanto y a partir de lo expuesto, puede afirmarse que hasta el momento no existe una verdadera articulación en la provincia de Mendoza entre las políticas territoriales y de salud, a pesar de que es el territorio el espacio en el que se conjugan las condiciones del proceso salud-enfermedad.

Referencias bibliográficas

- Alwan, A. (2010). *La planificación urbana es esencial para la salud pública*. Disponible en <https://www.who.int/>.
- Borja, J., y Castells, M. (1997). *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Barcelona: Santillana.
- Brito, A. E. (2000). “¿Epidemiología clínica o epidemiología para clínicos?”, *Ateneo*, pp. 64-71.
- Cerda, J., y Valdivia, G. (2007). “John Snow, la epidemia de cólera y el nacimiento”. *Revista Chilena de Infectología*, 24(4), pp. 331-334.
- Chan, M. (2010). “Poner la salud en el centro de las políticas urbanas”. *Foro mundial sobre urbanización y salud*. Kobe: Organización Mundial de la Salud.
- Del Campo, S. (1996). *Estado actual de la población mundial*. México D.F.: UNAM.
- Gomes, M. A. (2005). *Monitoreo y Analisis de los Procesos de Cambio de los Sistemas de Salud*. Nicaragua: Organización Panamericana de la Salud.
- Gudiño, M. E. (2013). *Modelo Territorial Actual del Subsistema Socioeconómico. Provincia de Mendoza-Argentina*. Mendoza.
- Institute of Medicine. (2001). *Global Issues in water, sanitation and health*. Washington DC: National Academic Press.
- Instituto Nacional de Enfermedades Respiratorias (INER) “Emilio Coni”; Administración Nacional de Laboratorios e Institutos de Salud (ANLIS); Ministerio de Salud. (2016). *Mortalidad por Enfermedades Infecciosas Intestinales en Menores de 5 Años. Argentina. Actualización 2014*. Ministerio de Salud, Presidencia de la Nación.
- La Nación (2013). *Un brote de gastroenteritis afecta al 10 por ciento de un pueblo de Córdoba (28 de junio)*. Recuperado el 2 de febrero de 2017 de <http://www.lanacion.com.ar>.
- Ley 8.999 (2017). Plan Provincial de Ordenamiento Territorial. Mendoza.
- Ministerio de Salud de la Nación. (2017). *Boletín integrado de vigilancia*. Ministerio de Salud. Presidencia de la Nación.
- Ministerio de Salud, Argentina. (2007). *Manual de normas y procedimientos de Vigilancia y Control de Enfermedades de Notificación Obligatoria*. Buenos Aires.
- Ministerio de Salud, D. (2013). *Guía para el fortalecimiento de la vigilancia de la Salud en el nivel local*. Buenos Aires: Ministerio de Salud, Presidencia de la Nación.
- Ministerio de Salud, Desarrollo Social y Deportes. (2018). *Misión Dirección de Epidemiología, Bioestadística y Ambientes Saludables*. Disponible en www.salud.mendoza.gov.ar.
- Okun, D. (2003). “Drinking water and public health protection”. En Pontius, F., *Drinking water regulation and health*. Nueva York : John Wiley & Sons Inc. .
- OMS. (1948). *Official Records of the World Health Organization*. Nueva York: OMS.
- Organización Mundial de la Salud. (2019). *Organización Mundial de la Salud*. Disponible en https://www.who.int/topics/social_determinants/es/.
- Ortiz, Z., Esandi, M., y Bortman, M. (2004). *Epidemiología Básica y Vigilancia de la Salud*. Buenos Aires: Ministerio de salud - Banco Mundial.
- Pontius, F. (2003). *Drinking water regulation and health*. Nueva York: John Wiley & Sons, Inc.
- Prüss, A., Kay, D., Fewtrell, L., y Bartram, J. (2002). “Estimating the Burden of Disease from Water, Sanitation, and Hygiene at a Global Level”. *Environmental Health Perspectives*, 110(5), pp. 537-542.
- Ramirez, A., Torres, P., Fabro, G., Tosolini, L., y Ferreira, M. (2013). *Epidemias y Salud Pública*. Buenos Aires: Ministerio de Educación de la Nación.
- Solar, O., & Irwin, A. (2010). *A conceptual framework for action on the social determinants of health. Social Determinants of Health Discussion. Paper 2 (Policy and Practice)*. . Génova: OMS.
- Subirats, J., Knoepfel, P., Larrue, C., y Varonne, F. (2008). *Análisis y Gestión de las políticas públicas*. Barcelona: Ariel.
- Villar Aguirre, M. (2011). Factores determinantes de la salud: Importancia de la prevención. *Acta Médica Peruana*, 28(4), 237-241.
- Wiñazqui, N. (2016). *Comprobaron que el agua de Berazategui está contaminada*. Todo Noticias, 12 de octubre. Recuperado el 10 de Noviembre de 2016 de <http://tn.com.ar>.
- Zhou, N., Zhang, H., Lin, X., Hou, P., Wang, s., Tao, Z., y Xu, A. (2016). “A waterborne norovirus gastroenteritis outbreak in a school, eastern China”. *Epidemiology and Infection*, 144(6), pp. 1212-1219.

El concepto de red en Manuel Castells y Bruno Latour

El debate “agencia-estructura” en la teoría social sobre la red

Manuel Castells’ and Bruno Latour’s concept of network

The “Agency-Structure” debate in social theory of networks

Magdalena Day | ORCID: orcid.org/0000-0003-0025-9912

magdalena.day@gmail.com

Universidad Nacional de Cuyo

Argentina

Recibido: 04/12/2018

Aceptado: 22/03/2019

Resumen

El propósito de este trabajo es analizar el uso del concepto de red según Manuel Castells y Bruno Latour. El primero, en la trilogía *La Era de la Información*, caracteriza a la sociedad red como una nueva estructura social en la que existe una preeminencia de la morfología social sobre la acción social (Castells, 2005). El segundo, en cambio, desde su *Teoría del Actor Red*, sostiene que se puede hablar de una red siempre que la acción es redistribuida (Latour, 2011). Cabe preguntarse entonces: ¿Cuál es el lugar de la agencia humana en la sociedad red? Sostenemos que cada una de estas concepciones se corresponde con el eje agencia-estructura, de la teoría social o sociología. Para empezar, indagaremos acerca de los acercamientos y diferencias entre dichos enfoques, y en el alcance explicativo del concepto de red de cada uno para la teoría social. Luego analizaremos los intercambios entre dichos autores en el workshop *Seminario Internacional sobre Teoría de la Red: Multidimensionalidad de la red en la Era digital*, que se realizó en febrero de 2010 en la Universidad del Sur de California. En ese encuentro se intentó resignificar la categoría de *red* desde distintas disciplinas. Sintetizaremos el aporte de estos autores, con énfasis en el eje agencia-estructura y finalizaremos estableciendo algunos interrogantes acerca de la red como concepto que habilite la comunicación entre disciplinas.

Palabras Clave: Redes, Castells, Latour, Teoría Social.

Abstract

The purpose of this work is to analyze Manuel Castells’ and Bruno Latour’s use of the concept of “network”. The first one, in his trilogy *The Information Age*, characterizes the network society as a new social structure in which there is a preeminence of social morphology over social action (Castells, 2005). In opposition, Latour developed his *Actor Network Theory* (ANT), from which he states that we can talk about networks every time action is redistributed (Latour, 2011). Therefore, the questions: *Which is the place for human action in the network society?* raises. In the first place, we will identify possible agreements and distances between both authors developments regarding the networks, in relationship with the agency-structure axis. In the second place, we will analyze the interactions between these two authors in the *International Seminar on Network Theory: Network Multidimensionality in the Digital Age* in an interdisciplinary meeting that was held at the University of South California. In this interdisciplinary meeting, researchers from different fields (biology, ethnography, computational sciences, sociology, etc.) met with the purpose of resignifying the term “network”. We will analyze each approach according to the agency-structure axis regarding networks. Finally, we will inquiry the role of the network concept and theories in the communication of disciplines.

Key Words: Networks, Castells, Latour, Social Theory.

Introducción

Bruno Latour y Manuel Castells representan dos de los enfoques más destacados en la teoría social vinculada al concepto de red, y cada uno es el equivalente a lo que en sociología se conoce como el eje *agencia-estructura*. Alrededor de este eje se ubican diversas teorías que se encargan por un lado de ofrecer explicaciones acerca de la acción humana, frente a otros que lo hacen desde la estructura, entendida como forma de organización social (Sautu, 2014).

Bruno Latour representa una tradición teórica conocida como *Teoría del Actor Red* (TAR o ANT¹ en inglés), y que correspondería según lo dicho anteriormente con el enfoque de la agencia. Manuel Castells es uno de los autores más citados del mundo², desde que presentó su teoría sobre la sociedad red a mediados de los 90 ampliamente aceptada y criticada de la misma manera³. Este autor ofrece en primera instancia

¹ *Actor Network Theory* (ANT).

² Según el *Social Sciences Citation Index* de 2015 Castells es el autor más citado en investigaciones sobre Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), y el quinto más citado en investigaciones sobre comunicación.

³ Autores como Alexander Galloway (2004) y Frank Webster (2006) también lo ubican entre los principales autores que han conceptualizado una época, o en términos de Galloway una *periodización del protocolo*, o de la Sociedad de la Información según Webster. Sin embargo, creemos que Castells deja claro que él juega en el ámbito de la teoría de la red.

una explicación que se corresponde con la de la estructura⁴. Su obra más difundida es la trilogía *La Era de la Información* (LEI en adelante).

Coincidimos con el punto de vista según el cual *la idea de conectividad está tan altamente privilegiada hoy que se hace más y más difícil localizar lugares u objetos que no encajan, de alguna manera, en la clasificación de red* (Galloway, 2007, p. 26). El propio Castells afirmó, ya consagrado luego del éxito de LEI, que la palabra red había comenzado a ser utilizada como un mantra para el pseudoanálisis de varias transformaciones contemporáneas (Castells, 2011, p. 2). El sociólogo francés Latour se sumó a este reclamo orientado a aportar mayor precisión teórica a la red como concepto en un intercambio al que nos referimos en las próximas páginas, y que consideramos clave para entender los alcances explicativos de la noción de red en ciencias sociales.

⁴ El argentino Esteban Torres Castaños ha propuesto anteriormente un análisis del estilo pero comparando los conceptos de flujo y de red del propio Manuel Castells. En Torres Castaños, E. (2012) *Introducción General al concepto de flujos en Manuel Castells (1986-2009)*.

¿Qué es una red? Los abordajes de Castells y Latour

Para Castells, una red es *un conjunto interconectado de nodos, y lo que un nodo es depende del tipo de redes a que nos referimos*” (Castells, 2005, pp. 550-551). Si bien el autor usa diversas formas de referirse a la red como una *arquitectura o geometría variable* (p. 551) -dinámica, abierta, flexible- que se da a través de una *lógica de los enlaces*⁵; deja claro que hay una preminencia de la morfología sobre la acción, es decir de la estructura sobre la agencia.

⁵ En inglés *the networking logic*, esta lógica es capaz de expandirse desconectando a los componentes indeseables según las instrucciones de los nodos dominantes Castells *et al.* (2011b) *Network Multidimensionality in the Digital Age. International Journal of Communication* 5, (pp. 788-793). Recuperado de: <http://ijoc.org/index.php/ijoc/article/view/1103/554>.

Castells pone como ejemplo a las redes financieras de los mercados globales, las redes de ministros y funcionarios de gobiernos y organismos internacionales, entre otras. En síntesis, para el autor la red se trata de un concepto cuyo significado varía según el contexto intrateórico del autor, esto es, un concepto que va mutando en cuanto a las significaciones, y que posee terminología y naturaleza propias (Day, 2018).

Por otro lado, la introducción de la noción de red por parte de Bruno Latour se corresponde con el surgimiento de un campo denominado Estudios de la Ciencia y la Tecnología (STS, *Science and Technology Studies* en inglés), a fines de los años 80. El concepto de red en Latour proviene de sus estudios antropológicos, y de sus creativas

concepciones acerca de la actividad científica expuestas en obras como *Crónicas de un amante de las ciencias* (2010), *Reensamblar lo social* y *Vida de laboratorio*, por nombrar las principales.

Para el francés, *una red es un conjunto de posiciones en las cuales un hecho tiene significado* (Latour, 1995, p. 122). Esta concepción fue introducida antes de que la red fuera un concepto asociado a la tecnología, a las redes comunicacionales y digitales. Y de esta manera Latour denomina red a la forma en la que se producen los hechos, en un laboratorio, y en una comunidad científica: a través de discusiones, intercambios, publicaciones entre investigadores. También aquí, este autor introduce su concepción sobre una simetría de la acción de humanos, tecnologías, artefactos, objetos; lo que permite hablar de una red como acción redistribuida (Latour, 2011, p.2).

Sobre la diferencia de las redes de Castells con las de Latour, en el primero están facilitadas, por las tecnologías que el *paradigma de la Tecnología de la Información*⁶ ofrece, pero la lógica de inter-

⁶ Según Castells, el paradigma de la tecnología de la información posee cinco rasgos: tecnologías para actuar sobre la información, capacidad de penetración de los efectos de las nuevas tecnologías, la lógica de interconexión, flexibilidad, y convergencia creciente de tecnologías en un sistema altamente integrado. En Castells, M. (2005) *La era de la Información. Vol. I La Sociedad Red*, (pp. 103-105).

conexión y la búsqueda de autonomía utilizando las redes son características propias de los actores⁷. El autor sostiene que la revolución de las nuevas tecnologías *ha generado una discontinuidad en la base material de la economía, la sociedad y la cultura, penetrando en todos los dominios de la actividad humana no como una fuente exógena de impacto, sino como el paño con el que está tejida esta actividad*" (Castells, 2005, p. 61). La sociedad red es la estructura resultante de procesos de transformación en dicha base⁸.

Si bien ambos autores proveen un marco para analizar las interacciones sociales en red, sus desarrollos difieren. La construcción de teoría en Castells es en sí misma una operación flexible, *abierta y reconfigurable* (Stalder, 2006, p. 201). Castells lo deja claro cuando habla de teoría *a disposición/descartable* (Castells, 2000a, p. 6). En Latour, la teoría se construye siguiendo a los actores, a partir de la trazabilidad de sus asociaciones.

⁷ *La tecnología está materializada en las relaciones técnicas, relaciones que están socialmente condicionadas, por lo que en sí misma no es una dimensión independiente, no-humana* (Castells, 2005, p. 4).

⁸ Lo que define a las redes del siglo XXI según Castells es la capacidad para hacer frente a una descentralización flexible, y a una toma de decisiones centrada, simultáneamente (Castells, 2000, p. 5).

Agencia y Estructura en Castells y Latour

Definimos a la agencia como *la capacidad de los actores sociales para interpretar su mundo, decidir cursos de acción, y desarrollar comportamientos e interacción social* (Sautu, 2014, p. 100). Por otro lado, entendemos a la estructura como *las condiciones en las cuales se desarrolla la acción social y la interacción, incorporadas significativamente por los sujetos en sus interpretaciones y comportamientos* (op. cit.). Ubicamos a los desarrollos de Castells-Latour correspondiéndose con cada una de estas perspectivas, con el concepto de red como elementos central.

La macro teoría social sobre la red: Manuel Castells

Para Castells la teoría social debe ofrecer conocimiento sobre *qué procesos sociales están emergiendo, qué es estructural, y qué puede ser cambiado a través de la acción social* (p. 695). Esto se debe a que el autor considera que el proceso de construcción de identidad, se da en *los actores*

sociales colectivos a través de los cuales los individuos alcanzan un significado holístico de su experiencia (Castells, 2012, p. 10). Por lo tanto, la sociología debe hacer un puente entre la estructura y la práctica (p. 698).

[...] La historia de la sociología está dominada por la yuxtaposición y falta de integración entre el análisis de la estructura social y el análisis del cambio social. Una perspectiva basada en redes interactivas como base de una estructura social y de la acción social podría ofrecer resultados teóricos, a partir de asegurar la comunicación, con esta misma lógica, entre los dos planos de la práctica humana. (Castells, 2000b, pp. 697-698)

Es decir, aunque Castells representa el enfoque asociado a la estructura (la sociedad red), se propone un lugar para la agencia en dicha estructura, que estaría representada por los movimientos sociales en red (Castells, 2015).

Los sujetos que se constituyen creando significado, y se asocian con otros buscando *identidades de resistencia* al poder de la red global (Castells, 2012). Dicha construcción de significado empieza por los individuos, pero para que suceda, deben asociarse con otros, lo cual sucede en el *espacio de los flujos* (Castells, 2005), en las redes virtuales. Pero es a partir de la convocatoria y asociación en las redes, de la movilización y ocupación de los espacios públicos que es posible un cambio social⁹.

En definitiva, la agencia en la sociedad red se da con los movimientos sociales, en la asociación de a partir de proyectos de cambio social. Estas asociaciones comienzan por reclamos de transparencia y mejoras en la calidad de vida de los ciudadanos (Day, 2018, p. 189).

Hasta ahora hemos descrito dos contextos intrateóricos en los que varía el significado de la red de Castells: el de la red como estructura social, y el de la red como forma de asociación o lo que denominamos *agenciamiento*.

Bruno Latour y la sociología como rastreo de asociaciones

Con la denominada TAR, Latour desarrolló una original tradición de investigación en ciencias sociales con los siguientes postulados

es posible mantenerse fiel a las intuiciones originales de las ciencias sociales al redefinir la sociología no como la “ciencia de lo social” sino como el rastreo de asociaciones. [...] lo social no designa algo entre otras cosas [...] sino un tipo de relación entre cosas que no

son sociales en sí mismas. [...] De acuerdo con una consigna de la TAR, hay que “seguir a los actores mismos”, es decir, tratar de ponerse al día con sus innovaciones a menudo alocadas, para aprender de ellas en qué se ha convertido la existencia colectiva que métodos han elaborado para hacer que todo encaje, qué descripciones podrían definir mejor las nuevas asociaciones que se han visto obligados a establecer. (Latour, 2008, p. 19)

El autor también decide referirse a lo social de una manera más amplia *no como un dominio especial, un reino específico o un tipo de cosa particular, sino como un movimiento muy peculiar de reasociación y reensamblado* (Latour, 2008, p. 21). Por ende, su TAR no sólo es una tradición o metodología de investigación, sino también una visión situada que privilegia la acción humana (pero que no se limita a ella) por sobre una supuesta instancia superadora de la misma (la sociedad). De aquí que podamos afirmar que su postura está directamente enfrentada con la de Castells.

Entre las similitudes de los dos enfoques incluidos se encuentra también el rol asignado a la tecnología, y a las redes digitales. En el caso de Castells se da en sus referencias a la *multidimensionalidad* (Castells, 2000b, p. 649), y en el de Latour, a la inclusión de objetos en los ensamblados (Latour, 2008, p. 21).

A partir de lo anterior nos preguntamos: ¿aun representando a dos posiciones ¿lo que desarrollan estos autores es teoría social, o teorías sobre la red? Intentamos así demarcar que estos desarrollos presentan un elemento nuevo en relación a los que no contemplan a las redes digitales, ni a la tecnología como fuertes influencias de la acción y la estructura social.

⁹ Castells se refiere luego al *espacio de autonomía*, una conjunción del espacios de los flujos y de los lugares en relación con dichos movimientos (Castells, 2015, p. 57).

Agencia-Estructura en los enfoques interdisciplinarios sobre la red

Al ritmo de los avances científico-tecnológicos que contextualizan la trilogía LEI de Castells y los estudios de Latour; surgían otras disciplinas que estudian la red e incluso investigadores que presentaron a la red como ciencia. En particular, se distinguen los denominados Análisis de Redes Sociales (en inglés *Social Network Analysis*), la teoría de la red (en inglés *Network Theory*) y la llamada Ciencia de las Redes (*Network Science*). En el primero, Steve Borgatti es uno de los referentes, en las segundas el sociólogo australiano Duncan Watts puede ubicarse entre los más relevantes, junto al físico húngaro Lászlo Barabási desde la ciencia de las redes, entre otros.

Para Borgatti, *la teoría de la red se refiere a los mecanismos y procesos que interactúan con las estructuras de las redes para promover ciertos resultados para individuos o grupos* (2011, p. 1). Por otro lado, el autor reconoce una variante, denominada “teoría sobre las redes” (*theory of networks*), que *se refiere a los procesos que determinan por qué una red tiene x estructura y los antecedentes de las propiedades de esas redes* (op. cit).

Barabási sostiene que las redes sociales¹⁰ son *la fábrica de la vida social* (Barabási, 2014, p.6) y reúnen todos los vínculos profesionales, de amistades y familiares a través de los cuales se difunden la información, comportamientos y recursos. De aquí que este autor promueva a la *ciencia de las redes* como el desafío más grande de la actividad científica del s. XXI; y trabaje tanto en Europa como en Estados Unidos formando investigadores y desarrollando programas de doctorado sobre el tema¹¹. Dicha disciplina debe ofrecer una metodología y un lenguaje, basados principalmente en la matemática, a partir de los cuales diferentes disciplinas puedan interactuar entre ellas (2014, pp. 8-10).

En el libro *Seis grados de separación. La ciencia de una Era Conectada*¹², Watts (2003) propone trabajar hacia la consolidación de una ciencia de la red, con foco en la interdisciplinariedad y escapando a la oposición entre las explicaciones sobre la sociedad en su conjunto, y aquellas que explican la acción social (pp. 24-25). Según Watts una red *no es más que una colección de objetos conectados uno a otro de alguna manera; y lo que*

hace complejo estudiar estas redes es que sus elementos *no se suman de cualquier manera [...] sino que interactúan entre ellos* (p. 26).

El eje agencia-estructura es también clave para entender las diferentes posiciones acerca del desarrollo de esta ciencia de las redes según Watts, quien sostiene que los enfoques de análisis de redes se quedan en el tema de la estructura como una representación estática del funcionamiento de las redes. En cambio, argumenta que hay cierta *dinámica de la red y en la red*, que se debe comprender desde la matemática, la estadística, y las ciencias de la computación (Watts, pp. 48-49). El principal aporte de esta ciencia, según el autor australiano

es construir un lenguaje para hablar de redes que sea lo suficientemente preciso no sólo para describir qué es una red, sino qué tipo de redes existen en el mundo [...] dando al concepto de red poder analítico real. (Watts, 2003, p. 28)

Watts señala que *cada disciplina tiene su propia versión de una teoría de las redes, así como cada uno tiene su manera de agregar lo individual al comportamiento colectivo* (2003, p. 28). Para el autor, las redes no son pura estructura, sino que al estar integradas por componentes interconectados, van evolucionando, *impulsadas por las actividades y decisiones de esos componentes y los lenguajes de las diversas disciplinas son diferentes*, como así también lo son los enfoques; lo que dificulta el entendimiento (Watts, 2003, p.72).

Como bien señala Watts, estas teorías comparten algunos elementos, pero difieren en otros. Por ende, agregamos que podrá existir una ciencia de las redes, pero no una teoría, dando por tierra las intenciones de estos autores de avanzar hacia un lenguaje común. Sobre todo a partir de las dificultades de comunicación entre disciplinas como la física y las ciencias sociales, en términos similares a los que Kuhn señala entre paradigmas (Kuhn, 1989, p. 60). Dificultad que requiere de un proceso de interpretación de términos según los contextos en los que se utilizan

La complejidad subyacente a las redes en cuanto a su dinámica como formas de organización y a la dinámica interna de sus elementos, en estos autores, es comparable con los enfoques de Castells y Latour. Esto se debe justamente a la dinámica de la red como morfología, y a la red como forma de redistribución de la acción, o asociación en distintos contextos.

¹⁰ Aquí el término *redes sociales* hace referencia a las formaciones de individuos y grupos, no a las plataformas virtuales tecnológicas privadas como Facebook y Twitter, entre otras.

¹¹ El autor enseña en la Universidad de Northeastern (Estados Unidos) y dirige el programa de Doctorado en Ciencia de las Redes de la Universidad Central Europea.

¹² El título original es *Six Degrees of Separation. The Science of a Connected Age*.

Intercambios en el *Seminario Interdisciplinar sobre teoría de la red: multidimensionalidad de la red en la era digital*”:

Este seminario se llevó a cabo en el año 2010 en la Universidad del Sur de California, con el objetivo de desarrollar un lenguaje interdisciplinar acerca de la red, y contó entre sus invitados con Bruno Latour, quien remarcó que

la palabra red en teoría social era bastante marginal, y ahora es *sui generis*. Tenemos que entender por qué y yo creo que es por la trazabilidad de las interacciones sociales y de la actividad cognitiva por lo cual podemos ver todo como una red. (Universidad del Sur de California, 2010)

En esta ocasión, Latour designa con el término de red *un modo de indagación que aprende a listar, en ocasión de interrogación, seres inesperados para formar cualquier identidad existente* (Latour, 2010, p. 5). El francés sostiene que lo revolucionario en la teoría social sería la posibilidad de estudiar a los individuos y sus agregados *sin sostenerse en ningún momento en ninguno de los dos niveles, sin aceptar ninguna discontinuidad en la que la acción individual desaparece misteriosamente en una estructura sui generis* (Latour, 2011, p.16). Los dos niveles en cuestión son el de la sociedad y los individuos/actores.

En cuanto al uso de la noción de red, Castells señala que si bien se ha hablado de redes durante la historia de la humanidad, lo que diferencia a las actuales es que son digitales, virtuales, (Universidad del Sur de California, 2010). El autor busca ofrecer una terminología anclada en casos de la

realidad de la comunicación, la política y la ciencia, para entender cómo decodificar dichas redes.

La sociedad red de Castells sugiere la existencia de un nuevo actor emergente, y preexistente a los elementos que le dan origen. Y es aquí en donde habría un desencuentro entre este autor y Latour. En donde Castells ve un modelo teórico, Latour ve un obstáculo o impedimento al rastreo de las nuevas asociaciones. En cuanto a puntos de encuentro, éstos se dan cuando Castells define a la autonomía, y a la formación de los movimientos sociales en red, como forma de asociación en el sentido de Latour.

Latour señala que la falta de precisión sobre el concepto de red genera un problema para la teoría social, y en particular en la conceptualización del poder de Castells; porque si bien la red es una forma de redistribución de la acción, no todo es una red (Universidad del Sur de California, 2010). Pero para Castells, casi todo es una red, ya que las redes son la forma de organización de las prácticas más relevantes en la actualidad. Para Latour, es la actividad y forma de asociación –en red- “lo social”. Por ende la red, es una forma de indagación (2011, p. 5).

Por último, este seminario buscó acercarse a un concepto de red que sirviera no sólo para acercar posturas como las de Castells y Latour, sino también para procurar la comunicación entre disciplinas, mientras que los integrantes de la Ciencia de las Redes que mencionamos anteriormente se sostienen en las matemáticas y las Ciencias de la Computación para sus análisis.

Conclusiones

En teoría social, los enfoques más definidos como tradiciones o escuelas sobre la red son los de Manuel Castells y Bruno Latour. Estos dos enfoques se corresponden con el debate agencia-estructura. En el caso de Castells predomina la red como morfología por sobre la acción individual. Por lo tanto, si bien hay posibilidades para el cambio en los movimientos sociales, *la estructura marca la cancha* (Sautu, 2014).

Proponemos entender al concepto de red en Castells con significado variable, en la medida en que opera de manera diferente según el contexto intrateórico. Por ejemplo, en algunos casos la red es una forma de organización social, y en otros es una forma de asociación de individuos y colectivos, etc.

Bruno Latour ofrece una metodología pragmática, una filosofía de investigación según la cual se habla de redes siempre que la acción está redistribuida. En Latour, la red se refiere a un modo de indagación, por la trazabilidad de la acción que facilita la tecnología (Latour, 2011); y en Castells, por la información que corre por el espacio de los flujos. Pero, para éste último existe una entidad

superior, la sociedad red, y para Latour, plantear una entidad así sólo sirve a científicos, ya que los actores crean sus propias redes.

Por otro lado, enfoques como Ciencia de las Redes o el Análisis de Redes analizan las dinámicas de las redes, y en las redes, con un foco computacional y probabilístico. Este intento interdisciplinar de explicar fenómenos *en red* se ha posicionado en los últimos años. Sin embargo, difieren en cuanto a los abordajes de la teoría social en cuanto a que intentan predecir fenómenos conectados. Por lo tanto, no es posible establecer a “la red”, como concepto que habilite la comunicación entre disciplinas: habrá un concepto de red según la disciplina o campo científico.

Cabe preguntarse si las versiones de teoría social sobre la red que incluimos pueden convivir. Creemos que sí, ya que Castells y su desarrollo sobre los movimientos sociales se ocupa de la agencia y de las posibilidades de los autores de generar un cambio en la dinámica de la sociedad red. Posibilidades que Latour da por hecho en la medida en que para él, una red es aquello que un actor o actores construyen.

Referencias bibliográficas

- Barabási, L. et al. (2009). "Scale-Free Networks: A Decade and Beyond". *Revista Science*, (pp. 325-412). Disponible en <http://barabasi.com/f/303.pdf>.
- Borgatti, S. y Halgin, D. (2011). *On Network Theory. Organization Science* (pp. 1-14). Disponible en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2260993.
- Castells, M. (2000a). "Materials for an explanatory theory of the network society". *British Journal of Sociology*, Vol. 51, N° 1. Disponible en <http://faculty.georgetown.edu/irvinem/theory/Castells-NetworkSociety.pdf>.
- (2000b). "Towards a Sociology of the Network Society". *Contemporary Sociology*, Vol. 29, N° 5, pp. 693-699. Disponible en https://is.muni.cz/el/1423/jaro2017/SOC757/um/67870242/Castells_Network_Society.pdf.
- (2005). *La Era de la Información: economía, sociedad y cultura. Volumen 1, La Sociedad Red*. México: Siglo XXI.
- (2011). "Introduction to the Workshop: The Promise of Network Theory University of Southern California". *International Journal of Communication* 5, pp. 794-795. Disponible en <http://ijoc.org/index.php/ijoc/article/view/1104/555>
- (2012). *The Information Age. Volume II: The power of identity*. United Kingdom: Wiley-Blackwell Publishing.
- (2015). *Networks of outrage and hope. Social Movements in the Internet Age. Second Edition*. United Kingdom: Polity Press.
- Day, M. (2018). "De la identidad a la autonomía: los movimientos sociales en red en la obra de Manuel Castells". *MILCAYAC, Revista Digital de Ciencias Sociales*, vol. 5, N° 8, pp. 187-194. Disponible en <http://revistas.uncu.edu.ar/ojs/index.php/millca-digital/article/view/1109/698>.
- Galloway, A. (2004). *Protocol, or, How Control Exists after Decentralization*. Disponible en <https://monoskop.org/log/?p=81>.
- (2007). *The Exploit. A theory of Networks*. Disponible en http://dss-edit.com/plu/Galloway-Thacker_The_Exploit_2007.pdf.
- Kuhn, T. (1989). "Conmensurabilidad, comparabilidad y comunicabilidad". *¿Qué son las revoluciones científicas? y otros ensayos*. Barcelona: Paidós.
- Latour, B. y Woolgar, S. (1995) *La vida en el laboratorio*. Madrid: Alianza Editorial.
- Latour, B. (2007) *Nunca fuimos modernos. Ensayo de antropología simétrica*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- (2008) *Reensamblar lo social. Una introducción a la teoría del actor-red*. Buenos Aires: Manantial.
- (2011). "Networks, Societies, Spheres: Reflections of an Actor-network Theorist". *International Journal of Communication*, N° 5, pp. 796-810. Disponible en <http://ijoc.org/index.php/ijoc/article/view/1094/558>.
- Sautu, R. (2014). "Agencia y Estructura en la reproducción y cambio de las clases sociales". *Theomai*, N° 29. Disponible en <http://revista-theomai.unq.edu.ar/NUMERO%2029/5-Sautu.pdf>.
- Social Sciences Citation Index (2015). Disponible en http://www.manuelcastells.info/sites/default/files/citation_index_comm_en.pdf.
- Stalder, F. (2006). *Manuel Castells and the Theory of the Network Society*. EEUU: Polity Press.
- Torres Castaños, E. (2012). *Introducción General al concepto de flujos en Manuel Castells (1986-2009)*. Ponencia presentada en las Jornadas de Sociología de La Plata, 5 al 7 de diciembre. Disponible en <http://jornadassociologia.fahce.unlp.edu.ar>.
- Universidad del Sur de California (USC Annenberg) (2010). *Network Theories of Power* [Archivo de video]. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=skcUYhRaEas&t=182s&index=3&list=PLeR16FL9JTtWEHvjexO2XLVZH7k3PojAd>.
- Watts, D. (2003). *Six Degrees of separation. The Science of a Connected Age*. New York: Norton Publishing.
- Webster, F. (2006). *Theories of the Information Society*. Third Edition. New York: Routledge.

Neoliberalismo: el secreto como estrategia

Neoliberalism: the secret as strategy

María Paula de Büren | ORCID: orcid.org/0000-0002-4234-0287

pauladeburen@yahoo.com.ar

CONICET

Argentina

Recibido: 07/08/2018

Aceptado: 06/03/2019

Resumen

El escrito que presentamos a continuación retoma el lugar del secreto en lo que Michel Foucault (2008) denomina *el arte de gobierno neoliberal* y lo que Murillo (2015a) analiza, además, como un nuevo proyecto civilizatorio. Numerosas investigaciones, entre las que podemos señalar las de Michel Foucault (2008), Perry Anderson (2003), David Harvey (2007), Susana Murillo (2015b) y François Denord (2002), encuentran momentos organizacionales del movimiento neoliberal en la constitución del Coloquio Walter Lippmann (1938) y de *Mont Pèlerin Society* (1947). El trabajo que aquí presentamos busca relevar el lugar del secreto en la estrategia política desarrollada desde el interior de la mencionada Sociedad

Palabras clave: Neoliberalismo, *Mont Pèlerin Society*, Secreto.

Summary

The following paper retakes the place of secret in that what Michel Foucault calls the art of neoliberal government and in that what Murillo (2015a) calls a project of civilization new. Many research; among others, the work of Michel Foucault (2008), Perry Anderson (2003), David Harvey (2007), Susana Murillo (2015b) y Francois Denord (2002); find organizational moments of the neoliberal movement in the constitution of the Colloquium Walter Lippmann (1938) and *Mont Pèlerin Society* (1947). This work that we present here seeks to relieve the place of secret in the political strategy developed by the Society.

Keywords: Neoliberalism, *Mont Pèlerin Society*, Secret.

Introducción

Si intentáramos hacer una especie de breve y grosera genealogía del concepto *neoliberalismo* no podríamos dejar de remontarnos a 1922, a la obra de Ludwig von Mises, *El Socialismo*, donde diferencia un nuevo liberalismo respecto de un viejo liberalismo. Tras un grosero salto -para ser breves- en el tiempo podríamos reencontrarnos con tal neologismo en los documentos resultantes del Coloquio Walter Lippmann (1938) y de la organización que de él resulta, el *Centre international d'études pour la rénovation du libéralisme* (CIRL) posteriormente lo encontraríamos en lo que puede considerarse la historia oficial de *Mont Pèlerin Society* (1947), *A History of the Mont Pèlerin Society* (1995). Y, finalmente, en América Latina en 1991, lo hallaríamos en el documento *El desafío neoliberal, el fin del tercermundismo en América Latina*, compilación de integrantes latinoamericanos de dicha Sociedad.

En consonancia con lo anterior, diversas investigaciones han encontrado que el movimiento neoliberal halla algunos de sus momentos centrales de organización en el Coloquio Walter Lippmann y en la constitución de *Mont Pèlerin Society*, entre otros podemos brevemente mencionar los trabajos de Michel Foucault (2008), François Denord (2002), Perry Anderson (2003), David Harvey (2007), Pierre Dardot y Christian Laval (2007), Sergio Morresi (2008), Susana Murillo (2015b, 2012b), Paula de Büren (2013a, 2013b, 2014, 2015), Adán Salinas Araya (2016) y Héctor Guillén Romo (2018).

Se trata de una agrupación que tiene sus orígenes en 1947, en Suiza, que ha reunido a intelectuales, políticos, periodistas y empresarios -tal

como lo hiciese en 1938 el mencionado Coloquio- interesados en escribir un nuevo liberalismo y difundirlo, como forma de enfrentar el avance del comunismo y la intervención estatal de la economía en sus distintas formas -Keynesianismo, Estado de Bienestar, etc.- en tanto comprenden la expansión de estos últimos se debe a la difusión de determinado tipo de ideas.

Sin embargo, quienes participan de tales asociaciones, niegan que el entramado conceptual que ellos se han encargado de desarrollar y difundir y las estrategias que han desplegado hayan estado destinadas a instaurar eso que hoy denominamos neoliberalismo.

Su participación y organización para tal empresa es secreta o, al menos, intenta serlo. Secreta es la vinculación que mantiene con la política. Secretas son sus intenciones y prácticas de injerencia política. Secretas son sus reuniones o, más bien, lo que allí se discute. Invitamos al lector a buscar en el espacio cibernético alguno de sus *mettings* pasados o los *papers* allí presentados; él podrá advertir que no es posible hallar registro. El sitio oficial ya ha sido borrado y las ponencias presentadas nunca estuvieron disponibles al acceso público.

Secretas son las vinculaciones interinstitucionales, su activa participación política y su estrategia o, al menos, intenta serlo.

Veamos, a continuación, más detalladamente los elementos que nos permiten evidenciar tal vinculación, esto es, entre los actores y tal proyecto político, las prácticas discursivas y extradiscursivas de ocultamiento, la funcionalidad política de tal ocultamiento.

Desarrollo

Del Centre international d' études pour la rénovation du libéralisme a Mont Pèlerin Society.

Antes de adentrarnos en la exposición, se hace necesario presentar de manera más detallada la conformación de estos momentos que consideramos centrales en la organización del movimiento neoliberal, por un lado, el Coloquio Walter Lippmann (1938) que dio como resultado la conformación del *Centre international d' études pour la rénovation du libéralisme* (CIRL) (1939-1940) y la conformación de *Mont Pèlerin Society* (1947 hasta la actualidad).

Ambas instancias reunieron a políticos, empresarios e intelectuales que encontraron necesario dar inicio a una reescritura del liberalismo con objeto de batallar, en el campo de las ideas, con las formas organizacionales antagónicas. Preocupación que surge en ellos frente a la crisis que el liberalismo económico había comenzado a evidenciar a fines de la década de 1920 y frente al avance del comunismo y de ciertas tendencias reformistas propias de la primera mitad del siglo XX.

El Coloquio Walter Lippmann tuvo lugar a fines de agosto de 1938 en París a partir de la convocatoria de Louis Rougier en torno a la traducción al francés de *Good Society* (obra de Walter Lippmann, personaje reconocido como uno de los fundadores de la publicidad norteamericana) con objeto de conformar una asociación internacional para la renovación y resurgimiento del liberalismo (Denord, 2002, Hartwell, 1995). Reunió a figuras como Louis Rougier, Walter Lippmann, Louis Baudin, Roger Auboin, Marcel Bourgeois, Auguste Detoëuf, Bernard Lavergne, Étienne Mantoux, Louis Marlio, Mercier y André Piatier; Wilhelm Röpke, Alexander Rüstow, Friedrich Hayek, Ludwig von Mises, Jacques Rueff, Marjolín y Raymond Aron (Foucault, 2008). Como resultado se creó en marzo de 1939 el *Centre international d' études pour la rénovation du libéralisme* (CIRL) mediante un acto donde la disertación de su flamante presidente, Louis Marlio, giró en torno al neoliberalismo (Foucault, 2008). Durante su breve existencia (1939-1940) el CIRL reunió a más de setenta miembros provenientes de fracciones dominantes del ámbito económico (Auguste Detoëuf, dueño de Alsthom y Ernest Mercier, jefe de más de cincuenta empresas, entre otros), universitario (Joseph Barthélémy, Charles Rist y André Siegfried), administrativo (Roger Auboin, director del Banco de Reglamentación Internacional, y Jacques Rueff, director del Movimiento General

de Fondos) y sindical de tendencia anticomunista (entre ellos René Belin, Robert Lacoste, Christian Pineau y Louis Vallon) (Denord, 2002).

Entre los participantes del CIRL y del Coloquio Lippmann se pueden distinguir integrantes provenientes de la Escuela de Friburgo, entre quienes se destacan Walter Eucken y Wilhelm Röpke, quienes, tras la II Guerra Mundial conforman la *Economía Social de Mercado*; de una escuela inglesa asentada en el *London School of Economies* donde enseñaban Friedrich Hayek y Lionel Robbins, espacio de enfrentamiento entre keynesianos y liberales en la década de 1930; de una escuela austríaca liderada por Ludwig von Mises, profesor de Oscar Morgenstern, Alfred Schutz y Friedrich Hayek y de la estadounidense Escuela de Chicago fundada por Frank Knight (Denord, 2002).

Según la historia oficial de *Mont Pèlerin Society*, el coloquio Walter Lippmann constituyó un intento de renovación del liberalismo acaecido fuera de su tiempo. La guerra abortó dicha posibilidad y los objetivos de su proyecto fueron revividos en 1944 cuando Friedrich Hayek expresó públicamente su intención de conformar una sociedad para la posguerra en una reunión en el *King's College* de la Universidad de Cambridge (Hartwell, 1995). Tal empresa es emprendida en compañía de Wilhelm Röpke, miembro del Instituto Universitario de Altos Estudios Internacionales de Ginebra, y Albert Hunold, un ejecutivo financiero suizo. Estos últimos, agilizan la cuestión financiera. En 1945, afirma Hartwell (1995), Hayek madura la idea de que lo que se necesita es una especie de *Academia Internacional de Filosofía Política*, algo que se encuentra a medio camino entre una *institución académica* y una *sociedad política*. Para 1946, dicha propuesta ha alcanzado una recepción satisfactoria entre empresarios suizos y representantes de la banca y los negocios de seguros, a los que, se ha ofrecido la formación de una sociedad internacional para la regeneración de las ideas del liberalismo clásico y la refutación del creciente peligro socialista. A fines de 1946 se cursan las invitaciones para el primer *meeting* a celebrarse en abril de 1947.

Entre el 1 y 10 de abril 1947 en el *Hôtel du Parc* de la localidad de *Mont Pèlerin*, cerca de *Vevey*, Suiza¹, mediante la organización de Friedrich Hayek y Wilhelm Röpke y la financiación de banqueros y patronos de la industria suiza y de fondos

¹ Espacio que, salvando distancias, se podría asimilar en el imaginario local argentino a Punta del Este o ciertos lugares del Sur, en tanto espacio de descanso y distinción social.

norteamericanos así como mediante la asistencia de importantes empresas periodísticas de los Estados Unidos -*Fortune*, *Newsweek* y *The Reader's Digest* se realiza el *meeting* fundador de *Mont Pèlerin Society*. Una asociación selecta, de ingreso y publicidad restringida, que reúne periódicamente a intelectuales, empresarios y políticos del todo el mundo a fin de discutir las economías y políticas estatales² (Toussaint, 2010, Denord, 2002; Hartwell, 1995; Liberaal Archief, 1998).

La convocatoria consiguió reunir a 39 personajes del ámbito académico, periodístico, político y empresario de distintos lugares del mundo europeo y estadounidense y adherir a influyentes actores, entre los que se destacan para sus primeros años, el personal directivo de la *Foundation for Economic Education*, en particular Leonard Read y HC Cornuelle; representantes de revistas empresariales como *Time and Tide*; protagonistas como Ludwig Erhard, considerado el propulsor del milagro alemán; Jacques Rueff, defensor del patrón oro; Walter Lippmann; Karl Popper, cuya obra se concentró en la deslegitimación epistemológica del marxismo; Milton Friedman, consejero de la presidencia de los Estados Unidos, creador de la teoría monetarista de la Escuela de Chicago y asesor directo de Augusto Pinochet en lo que se constituyó el principal ingreso del neoliberalismo a la política pública latinoamericana; representantes de la Escuela Austríaca de Economía tal como lo eran el propio Friedrich Hayek, Ludwig von Mises y Henry Hazlitt; de la Escuela de Chicago como Milton Friedman, Frank H. Knight y G.J. Stigler, de la Economía Social de Mercado como Walter Eucken y Wilhelm Röpke (Liberaal Archief, 1998; Hartwell, 1995, Denord, 2002). El 10 de abril la asociación cobra oficialmente existencia. El 6 de noviembre de 1947 es registrada como persona jurídica o sociedad anónima con domicilio legal en la *Law School* de la Universidad de Chicago³.

²Los *Regional*, *Special* y *General Meetings* que la sociedad ha celebrado periódicamente pueden consultarse en su página oficial: <https://www.montpelerin.org/past-meetings/>.

³ Esto nos permite comprender la relevancia histórica adquirida por la Universidad de Chicago en tanto centro elaborador, difusor y promotor de políticas neoliberales y de formación de economistas neoliberales. Tal como lo describen de forma generalizada Naomi Klein (2007); de forma específica para el caso de la formación de algunos economistas argentinos como el fundador del CEMA, Roque Fernández, Mariana Heredia (2004), Gastón Beltrán (2004, 2005) y Sergio Morresi (2008), y para los análisis de políticas de corte monetarista aplicadas en este país a partir de la última dictadura militar de, entre muchísimos otros, Hirschman (1987), Canitrot (1983) y Basualdo (2006). A lo que podríamos agregar, en igual sentido, que Hayek, en 1948 -a un año de fundada *Mont Pèlerin Society*- obtiene un cargo en la Universidad de Chicago y que von Mises entendía que el capitalismo estaría garantizado en la escala mundial mientras el socialismo no llegara a Estados Unidos, por lo que, afirma, es desde allí desde donde se debe batallar.

Los miembros de esta sociedad instalarán, en todo el globo, centros de difusión de ideas destinados a influir en la opinión pública. Para dar tan sólo un ejemplo del rítmico entramado mencionaremos, para Argentina, el caso de la Fundación Libertad. Centro que tiene su localización geográfica en la ciudad de Rosario, que se encargó de la organización operativa del único *meetings* de la Sociedad celebrado en nuestro país en el año 2011 y que otorgó el Premio a la Libertad a Jorge Lanata a fines del 2015. Evento en el cual, el periodista fue honrado con las palabras del recientemente electo presidente de la Nación Argentina, Mauricio Macri. (Fundación Libertad, 2011; Macri, 2015)⁴

2- “Neo-liberalismo”: algunas emergencias nominales

A continuación intentaremos retomar distintos documentos que muestran que el término neoliberalismo ha sido acuñado en el seno del movimiento que emerge en el Coloquio Walter Lippmann (1938) y continúa en *Mont Pèlerin Society* (1947) o, más precisamente, que sus miembros se han nucleado en tales asociaciones con objeto de instaurar, tal como Murillo (2015b) lo denomina, un modelo civilizatorio⁵ que garantice los privilegios que ellos consideran amenazados frente al avance del socialismo y el estado de bienestar.

Uno de los primeros documentos que encontramos donde aparece la referencia a un *nuevo liberalismo*, respecto de un *viejo liberalismo* son los trabajos de von Mises: *El Socialismo* (1922) y

⁴ Para quien desee profundizar el entramado gestado y el accionar de *Mont Pèlerin Society* y el Coloquio Walter Lippmann se recomienda revisar de Büren (2013a, 2013b, 2014, 2015), Murillo (2015b, 2012b), Grondona (2011); Denord (2002), Mato (2005), Dardot y Laval (2007), Salinas Araya (2016), Guillén Romo (2018) y Foucault (2008), así como adentrarse en las publicaciones oficiales de las instituciones que conforman el entramado articulado de estas asociaciones. Entre tantísimas otras, puede acudir a las páginas oficiales de *Mont Pèlerin Society* (<https://www.montpelerin.org/>), la Red Liberal de América Latina (<http://relial.org/>), Fundación Libertad (<http://libertad.org.ar/web/>) y Fundación Atlas (<https://www.atlas.org.ar/>).

⁵ Murillo caracteriza el neoliberalismo (2008, 2010, 2012a, 2012b, 2015a, 2015b, 2018) como un *modelo civilizatorio* con objeto de señalar que el mismo no se reduce a una doctrina económica con sus consecuentes políticas, como es de popular interpretación. Dicha autora retoma los aportes de Michel Foucault (2008) que lo señalan como un *arte de gobierno*, es decir, como una reflexión que no sólo procede del campo teórico destinada a pensar el gobierno de las personas. Más precisamente, cabría decir -en tanto tal gobierno no se reducen al accionar estatal- a indagar en torno a las formas más efectivas de dirección de las conductas. Lo retoma, entonces, para reafirmar -apoyada ahora en estudios que le son propios- que una de las características centrales del neoliberalismo es el moldeado de las subjetividades.

Liberalismo (1927). El mencionado miembro del Coloquio Walter Lippmann y de *Mont Pèlerin Society* redacta el primero para dar batalla a los acontecimientos que tienen como corolario la Revolución Rusa. Al respecto afirma:

Los viejos principios liberales deben hoy día revisarse en su totalidad. En los últimos cien años la ciencia ha sufrido una revolución completa, y en nuestra época es preciso buscar otros fundamentos sociológicos y económicos a la doctrina liberal. (von Mises, 2007 [1922], p. 464)

El concepto *neoliberalismo* será retomado posteriormente en el seno del Coloquio Walter Lippmann y de *Mont Pèlerin Society*, justamente porque este movimiento entiende que si el comunismo, el socialismo, el Estado de Bienestar, etc. han avanzado, se debe a la difusión de un conjunto de ideas, las cuales es preciso contrarrestar con otro entramado discursivo elaborado retomando, para ello, el viejo liberalismo, pero depurando de él aquellos elementos que habiliten deducciones conceptuales que faciliten, en algún grado, legitimaciones discursivas de los órdenes a los cuales el movimiento se enfrenta (de Büren, 2015; Murillo, 2015b, 2015a).

El término neoliberalismo aparece entonces en las actas del Coloquio Walter Lippmann, en *Compte Rendu des séances du colloque Walter Lippmann (26-30 août 1938)* editadas por el *Centre international d'études pour la rénovation du libéralisme* en 1939. Las actas retoman una discusión entablada en torno a la nominación de la doctrina que los participantes se proponen embanderar. Respecto de la misma, Louis Marlio afirma: *Me gustaría que se diera a esta doctrina el nombre de 'liberalismo positivo', 'liberalismo social' o 'neoliberalismo'* (citado de Foucault, 2008, p. 6).

Posteriormente, en 1995, cuando el *Washington Consensus* estaba en su pleno apogeo, la Sociedad edita su historia oficial, *A History of Mont Pèlerin Society* (1995), escrito de puño y letra por quien fue su presidente entre 1992 y 1994, Max Hartwell. Allí la Sociedad hace uso de la nominación *neoliberalismo* como término propio, que la describe, que reúne a sus miembros en tanto objeto de construcción propia. Más precisamente se emplea el término "*neo-liberalisme*" (p. 84), "*neo-liberalism*" (p. 195), "*neoliberals*" (p. 118), "*the Society for Neo-Liberalism*" (p. 208): *Erhard had learned from the Nazi experience of the desirability of 'a neo-liberal programme for a free, humane and efficient economic order that was neither central planning, nor laissez faire, nor shortsighted interventionism.'*" (p. 214-215) y mencionan un trabajo no publicado de otro autor, G. Meijer, con el que Hartwell se siente en deuda por el estudio de la sección

alemana de *The History of Neo-Liberalism* (p. 215-pie de pág. 13). En este trabajo, Hartwell asegura que muchos de los cambios acaecidos en el mundo -las desregulaciones, las privatizaciones, la descalificación y el derrocamiento del comunismo- son producto de la labor de los integrantes de *Mont Pèlerin Society*.

Si bien Hartwell no admite que la Sociedad, como tal, sea la que haya actuado, acepta que la misma ha estado conformada por personalidades influyentes y que ellas, sólo en su condición de individuos, lo han hecho. De modo que si la Sociedad ha actuado de alguna forma, lo ha hecho a través de sus miembros y no por sí misma. Tales individualidades, agregamos nosotros, son las que han arribado a las universidades, las que han formado instituciones para la difusión de ideas, las que se han vinculados a gobiernos como los de Augusto Pinochet, Margaret Thatcher, Ronald Reagan y a sectores empresarios (Murillo, 2015b).

En 1992 un grupo de montpelerineses publica una compilación de artículos que resultó de discusiones previamente entabladas en un seminario taller promovido por el Instituto para el Estudio de Cultura Económica de la Universidad de Boston en el otoño de 1991 bajo la financiación de la Fundación Lynde y Harry Bradley y la Fundación Sarah Scaife y bajo la dirección de Mario Vargas Llosa y Carlos Alberto Montaner. El libro resultante se publicó en español como *El desafío neoliberal, el fin del tercermundismo en América Latina*, compilación a cargo de Barry Levine y contuvo artículos de Mario Vargas Llosa, Octavio Paz, Plinio Apuelo Mendoza, Peter Berger, Carlos Alberto Montaner, Enrique Krause, Barry Levine, Hernán Echeverría Olázaga, David Gallacher, José Piñera Echenique, Carlos Ball, Eduardo Mayora, Arturo Fontaine Talavera, Enrique Ghersi, Luis Aguilar Villanueva, Miguel Rodríguez, Manuel Ayau, Miguel Sang Ben, Francisco Leme, Andrés van der Host, Alberto Benegas Lynch y Luis Bustamante Belaunde. Figuras, entre las cuales, destacamos a Mario Vargas Llosa y Octavio Paz, ambos reconocidos por la asociación como unas de las personalidades que *Mont Pèlerin* ganó para sus filas y sustrajo al ideario socialista (Hartwell, 1995); Enrique Krause y Alberto Benegas Lynch, se cuentan entre los primeros difusores del ideario montpelerinés en el territorio argentino; Manuel L. Ayau, el único latinoamericano que ha alcanzado la Presidencia de la Sociedad hasta la actualidad, y fundador de la Universidad Francisco de Marroquín en Guatemala, entidad encargada de la difusión y reproducción del ideario montpelerinés y, finalmente, Enrique Ghersi, quien líneas atrás mencionamos como uno de los negadores de la participación de la Sociedad en la construcción del proyecto neoliberal.

Neoliberalismo, un proyecto sin mentores

Más actualmente, los miembros de esta asociación -y esto es lo que atañe de manera central a este artículo- han puesto todos sus esfuerzos en negar su vinculación al neoliberalismo y a la gestación del mismo: a mantenerla en secreto. Retomamos algunos documentos que lo evidencian. Uno de ellos lo constituye la ponencia *El mito del neoliberalismo* (2004) que el miembro de la asociación Enrique Ghersi, presentase en el *Regional Meeting* de *Mont Pèlerin Society* desarrollado en Chattanooga entre el 18 y el 22 de septiembre de 2003, tal presentación niega que dicha organización así como sus miembros tengan algún tipo de implicancias en la construcción de aquello que conocemos como neoliberalismo. Ghersi retoma el texto *El Socialismo* (1922) de von Mises para aseverar que tal nominación sólo ha sido empleada por su autor para designar, sólo y exclusivamente, a las corrientes teóricas que reivindican la teoría subjetiva del valor que fuese iniciada por Carl Menger para enfrentarse a la teoría objetiva del valor forjada por los economistas clásicos. Asegura Ghersi que la calificación “neoliberal”, si les cabe a los montpelerineses, no se refiere a su participación en la construcción o ejecución de tal proyecto, sino que se reduce a la defensa de tal teoría subjetiva del valor⁶.

Autores que estudian el fenómeno, entre ellos Daniel Mato (2005), tras retomar trabajos de montpelerineses como Enrique Ghersi y Carlos Sabino, han decidido expresar el término neoliberalismo de manera entrecomillada, atendiendo al reclamo de los miembros de la Sociedad. Integrantes que, agrega, eligen autodenominarse liberales tras asegurar que el neoliberalismo es un híbrido entre el liberalismo y otros productos teóricos.

Otro ejemplo es Margaret Thatcher (Steinberg, 1995) cuya gestión contó con el asesoramiento directo del fundador de la Sociedad, Friedrich Hayek, quien recibió -juntos a otros miembros de *Mont Pèlerin Society*- títulos nobiliarios otorgados por la regente inglesa en agradecimiento a sus labores. También es el caso de Alberto Benegas Lynch hijo, miembro argentino de la Sociedad, quien ha declarado en su columna del matutino *La Nación* (6/6/2004): *Menem fue un modelo de anti*

*liberalismo*⁷, y de la Fundación Konrad Adenauer, cuando intenta diferenciar su Economía Social de Mercado del neoliberalismo, siendo la misma y sus miembros, corrientes fundadoras y partícipes tanto del Coloquio Walter Lippmann como de *Mont Pèlerin Society* (Denord, 2002; Murillo, 2015b).

Al respecto, Pierre Dardot y Christian Laval (2007) aseveran que la nominación *Economía Social de Mercado*, desde sus inicios, está destinada a confundir y engañar. Los miembros de esta corriente intentan, mediante la incorporación del término “social”, diluir la defensa del mercado que su doctrina formula. Una institución que ya ha evidenciado, tanto en su historia efectiva como en los estudios y análisis que de ella se han formulado, su imposibilidad de garantizar condiciones mínimas satisfactorias de vida de la población.

Esto, en el momento en que tales críticas se han difundido en el conjunto de la población, un conjunto cuya adhesión necesitan conquistar para la instauración del ordenamiento que intentan consolidar. Con igual objetivo, *Mont Pèlerin Society* ha prohibido colocar su nombre a los centros de difusión que sus miembros han desplegado en el globo⁸ (Hartwell, 1995) intentado, de esta forma, invisibilizar su accionar y despliegue.

Retomando elementos del Modelo Hipotético Deductivo que formulase Karl Popper, miembro fundador de la Sociedad, podemos pensar que el secreto está destinado a intervenir en la mecánica de lo que dicho autor nomina como *Reglas de Correspondencias*⁹. Este modelo epistemológico sostiene que existe una distancia entre la base empírica y la zona teórica, entre en mundo empírico y los enunciados teóricos, entre realidad y modelo, lo que vincula uno y otros serían las reglas de correspondencia. Si tal distancia existe ¿cómo han de responder los montpelerineses a la pregunta que Lenin formulase con intereses antagónicos: *¿Qué hacer??* En términos de accionar político habrá que intervenir en la conformación de tales reglas de correspondencia. A modo de ejemplo, si entre “la pobreza”, entre “la desigualdad económica” -fenómenos de corte empírico- y la teoría que los explica y los conceptualiza hay una distancia,

⁷ Para quien quisiera profundizar en la trayectoria y formación de Domingo Felipe Cavallo, Ministro de Economía de Carlos Menem así como el devenir de Fundación Mediterránea en relación a las corrientes de pensamiento neoliberal recomiendo los trabajos de Hernán Ramírez (1997, 2003, 2013), Sergio Morresi (2008), Paula de Büren (2013b), Mariana Heredia (2004), Gastón Beltrán (2005).

⁸ Existe una excepción a este impedimento, se trata de un centro de difusión localizado en Japón. La sociedad habitó este permiso -afirman sus miembros- por motivos especiales (Hartwell, 1995).

⁹ Puede consultarse respecto de la formulación epistemológica del Modelo Hipotético Deductivo y las Reglas de Correspondencia en los trabajos de Murillo (2012b) y Klimovsky (1997).

⁶ Para un estudio genealógico y arqueológico de esta teoría y las implicancias actuales de tal teoría en la construcción de subjetividades y en el gobierno de las conductas acorde al modelo civilizatorio que se pretende instaurar se recomienda la lectura de trabajo de Susana Murillo (2015a) y para revisar la connotación que tal formulación ha adquirido en el campo de la economía se recomienda el trabajo María Paula de Büren (2011).

deberíamos hacer prevalecer ciertas reglas de correspondencia por sobre otras reglas; debemos hacer prevalecer ciertos “modelos” teóricos, ciertas interpretaciones del mundo empírico por sobre otras. De esto se deriva que si como organización política que nuclea intelectuales abocados a la elaboración de modelos civilizatorios, artes de gobiernos, ordenamiento sociales, modelos económicos o como el lector desee interpretar, destinados a hacer prevalecer intereses y privilegios de sectores dominantes en perjuicio de los intereses de grandes mayorías cuyo consenso político necesita alcanzar para poder gobernar; entonces, necesita intervenir en los marcos interpretativos de tales mayorías de la forma menos evidente posible, para que ellas acompañen en el sostenimiento del orden que se proponen hacer prevalecer.

Entiendo que, en un esfuerzo por comprender el ascenso de las derechas en América Latina y el creciente consenso que las mismas han alcanzado en grandes conglomerados poblacionales, se ha apelado -en los últimos tiempos- a la nominación de *posverdad* como un fenómeno novedoso. Frente a ello considero que si analizamos las prácticas discursivas y extradiscursivas de *Mont Pèlerin Society* hace tiempo los encontramos en tal empresa sólo que, por mecanismos que se escapan a la brevedad de este artículo, ella ha tomado en la actualidad otra dimensión.

Se trata, entonces, de un intento de impedir que su organización, los entramados conceptuales que sus escuelas pronuncian, los intereses que defienden, los privilegios de clase que defienden y los perjuicios que con esto ellos provocan a grandes conglomerados poblacionales sean percibidos: una forma eficiente de conseguir su efectivización.

***Mont Pèlerin Society:* sólo amigos reunidos en tardes de campo**

No sólo niegan que sus prácticas discursivas estén destinadas a conformar la doctrina fundamental de lo que ellos mismos han dado en llamar neoliberalismo y su participación en la gestación de tal nominación en el momento en que tal proyecto ha mostrado sus perjudiciales consecuencias. Además, se rehúsan a reconocer su accionar político activo en la instauración del nuevo ordenamiento civilizatorio neoliberal.

El documento que consideramos constituye la historia oficial de *Mont Pèlerin Society* (Hartwell, 1995) niega que la Sociedad haya perpetrado acciones políticas destinadas a garantizar el ascenso del nuevo orden. Tras afirmar que el objetivo final que aúna a aquellos que se reúnen en *Mont Pèlerin* es detener el ascenso del socialismo, aseguran que la organización de ninguna manera buscó generar cambios mediante la intervención política directa, aseveran que -antes bien- han

restringido su accionar exclusivamente al ámbito de las ideas.

El objetivo común de los que se reunieron en *Mont Pèlerin* fue, sin duda, detener e invertir las actuales tendencias políticas, sociales y económicas hacia el socialismo” (Hartwell, 1995, p. 34).

¿De qué forma la Sociedad *Mont Pèlerin* contribuyó al renacimiento del liberalismo? Recordemos que fue con objeto de cambiar las ideas que la Sociedad fue fundada no para intervenir directamente en política para cambiar las políticas [...] Los fundadores de la Sociedad quisieron cambiar estas tendencias y condiciones, revertir el sendero hacia el camino a la servidumbre y restaurar los valores liberales “con argumentos intelectuales y la reafirmación de los ideales válidos”. El objeto de la Sociedad es únicamente facilitar el intercambio de puntos de vista inspirados por ideales ciertos y concepciones generales que tienen en común, contribuir a la preservación y mejora de la sociedad libre. (Hartwell, 1995, p.192, traducción propia)

Más aún, afirman que esta asociación tampoco tiene como objeto difundir una determinada doctrina ni se encarga de realizar las tareas prácticas necesarias para conseguir el apoyo de las masas. Antes bien se encomienda a reunir a los mejores intelectuales interesados en la conservación de la libertad para que ellos contribuyan en la construcción teórico-filosófica de los principios que aseguran la preservación de la libertad y formulen los programas que tengan la oportunidad de conseguir el apoyo general de la población:

Hayek propuso que dicha reunión pudiese “formular una declaración de principios comunes” sobre los cuales se basara el trabajo de la organización y que se utilizaría para invitar a unirse a los demás [...] El objetivo no es difundir una determinada doctrina, sino elaborar con esfuerzo continuo, una filosofía de la libertad, que pueda presumir de ofrecer una alternativa a los puntos de vista políticos hasta ahora ampliamente sostenidos.

Nuestra meta [...] debe ser la solución, no de la tarea práctica de obtener el apoyo de las masas para un determinado programa, sino de conseguir el apoyo de las mejores mentes para la formulación de un programa que tenga la oportunidad de conseguir el apoyo en general. (Hartwell, 1995, p. 32- la traducción es propia)

La sociedad tampoco busca hacer propaganda, ni crear una ortodoxia obstructora. Así lo expresa la “declaración de objetivos” oficial de *Mont Pèlerin Society*. Su *Statement of Aims*, sellada el 8 de abril de 1947 y mantenida hasta la actualidad:

El grupo no aspira a hacer propaganda. No trata de establecer una ortodoxia meticulosa y obstaculizante. No adhiere a ningún partido en particular. Su objetivo es, únicamente, facilitar el intercambio de opiniones. (Hartwell, 1995, p.42, traducción propia)

Ni siquiera tendrá como objeto la formulación de una doctrina propia, antes bien, priorizará la libre discusión y la pluralidad de opiniones.

¿Qué tienen en común los miembros de la Sociedad *Mont Pèlerin*? (Hartwell, 1995, p. 218)

No existe credo oficial. (Hartwell, 1995, p. 218)

En reuniones de la Sociedad no ha habido ningún intento de llegar a un acuerdo, el procedimiento es siempre análisis crítico seguido de un debate, sin votación. Individuos particulares han argumentado, a menudo con pasión, a favor de teorías o políticas específicas, no necesariamente alcanzando o esperando el acuerdo de los demás. (Hartwell, 1995, p. 219, traducción propia)

Lejos de ser una organización financiada destinada a la propagación de una determinada concepción de mundo, se trata (aseguran) de una asociación internacional de académicos liberales con un amplio espíritu pluralista que se sienten movidos por intereses intelectuales y filosóficos y se reúnen periódicamente a debatir y a disfrutar unas tardes de campo, paseo, amistad y compañerismo.

La idea de Hayek fue que la Sociedad debía ser una sociedad académica -una academia y no una agrupación propagandística de fe-. Más que ello, Hayek quería una comunidad unida por intereses comunes, amistad y la búsqueda mutuamente ventajosa de las bases filosóficas de la sociedad libre. Ya en 1950 escribió: *Se sentía firmemente que el objetivo de la Sociedad en la creación de una verdadera comunidad de académicos liberales se estaba logrando progresivamente y solo eso justificaba la existencia de la Sociedad y debía continuar siendo su propósito principal*. La Sociedad ya era un foro donde liberales individuales podían juntarse a discutir y argumentar. Y continuó siendo una comunidad y un foro, un lugar de encuentro satisfactorio donde sus miembros son atraídos por el interés

intelectual y filosófico, y [...] por la amistad y el compañerismo confortable. (Hartwell, 1995, p. 219-220)

Las reuniones brindaban, según de Graaff, *un renacimiento espiritual y moral completo*. Para Read, ellas eran *un día de campo intelectual*. (Hartwell, 1995, p. 231)

La Sociedad [...] existe principalmente en la mente y en los afectos de sus miembros. No tiene base institucional física. [...] No tiene, por tanto, una residencia fija o identificable (...) La Sociedad no recibe grandes donaciones ni tiene funcionarios remunerados. Tiene una cuenta bancaria con un saldo relativamente pequeño proveniente de las cuotas de los miembros y de donaciones ocasionales. (Hartwell, 1995, p. xxi, traducción propia)

Esta asociación, remarcan ellos, tiene un distanciamiento declarado de la acción política, no busca influir en ella, no actúa como grupo de presión, no es un tanque de pensamiento al estilo de *Heritage Foundation*¹⁰, carece de recursos financieros, no tiene una publicación oficial, no se dedicó a diseñar programas políticos. Es una agrupación privada que, sin ser secreta, se reúne a debatir entre amigos.

Mont Pèlerin Society nunca buscó tener influencia política, ni actuó como un lobista en la arena política. (Hartwell, 1995, p. 40)

... la Sociedad no emitió manifiestos ni ideó agendas políticas; no tuvo una publicación oficial (aunque se publicaron algunas actas y más tarde hubo un informe trimestral y un boletín de noticias para los miembros); no intentó institucionalmente ejercer influencia política [...] Y así, la Sociedad se convirtió en una academia, en una sociedad de aprendizaje y no en un grupo de presión. (p. 84)

¹⁰ *Heritage Foundation*, según señala en su página oficial <https://www.heritage.org>, constituye un tanque de pensamiento estadounidense fundado en 1973 abocado a formular y promover políticas públicas conservadoras basadas en los principios de la libre empresa, el gobierno limitado, la libertad individual, los valores norteamericanos tradicionales y la férrea defensa nacional. En dicho espacio se reconoce como el *think tank* que ha alcanzado el mayor impacto en la política pública, como una entidad que ha habilitado la conquista de los principios conservadores y que mantiene sus instalaciones en las proximidades de los espacios de gobierno estatal con objeto de lograr sus propósitos. Según Jeffrey Steinberg (1995) esta fundación fue lanzada en Washington DC por la propia *Mont Pèlerin Society* y llevó a sus tierras a media docena de montpelerines ingleses con objeto de abocarlos al asesoramiento de la Carrera presidencial de Ronald Reagan. Esto, en imitación de la victoria conseguida por Margaret Thatcher en Inglaterra por obra del consejo del *Institute of Economic Affairs*.

Es importante enfatizar las ambiciones esencialmente intelectuales de la Sociedad, su distanciamiento declarado de la acción política, su política de no realización de publicaciones oficiales, su falta de secretaría desde la cual cualquier acción real podría ser lanzada, y sus recursos financieros pequeños. Nunca ha tenido ni la organización ni los recursos necesarios para ser un grupo de presión o interés exitoso, y, al ser internacional, no ha tenido un enfoque nacional particular. En efecto, la Sociedad como institución, es difícil de definir. Tiene una membresía relativamente homogénea y un sistema de admisión selectivo. Su única actividad declarada es reunirse para discutir y debatir. Es realmente un tipo especial de club, un club intelectual con un sesgo ideológico -ideológico sólo en el sentido de que sus miembros comparten los ideales y las concepciones de la sociedad libre, pero sin ninguna una definición oficial y acordada del concepto "libertad". La Sociedad, de nuevo citando sus objetivos originales, "no busca establecer una ortodoxia meticulosa y obstaculizante". Es además privada sin ser secreta, no tiene una manera formal de publicitar sus discusiones -por ejemplo, a pesar de que siempre ha tenido algún tipo de cobertura, la Sociedad ha sido cautelosa con la prensa, y no ha querido ahogar el debate franco en sus reuniones. (p.192-193)

La búsqueda de fondos y la formulación de documentos políticos seguramente habrían convertido a la Sociedad en un *think tank* antes que en una academia, sería más como una *Heritage Foundation* internacional que como a una academia internacional de filosofía política. (*ibíd.*, p. 89)

Es difícil sacar conclusiones firmes sobre el papel de *Mont Pèlerin Society* en el resurgimiento del liberalismo. El carácter de la Sociedad es tal que ha sido siempre más una academia de filosofía política, como Hayek la concibió, que un grupo de presión política. Sus reuniones han sido seminarios, no encuentros políticos. Su función ha sido la educación, carente de proselitismo. Su objetivo ha sido generar ideas, no producir la revolución. Sin duda, sus miembros quisieron cambiar el mundo, pero a través del cambio de ideas y valores, no por medio de la acción directa. (p. 215)

Lo subrepticio en el despliegue neoliberal

Recordemos brevemente algunas de las participaciones de los miembros de la Sociedad en el asesoramiento de gestiones de gobierno estatal de corte claramente neoliberal. Tal es el caso de

quien fuese presidente de la Sociedad desde 1971, Milton Friedman, y el seguimiento directo que efectivizase a la presidencia de Augusto Pinochet. También constituye un ejemplo significativo el accionar de Friedrich Hayek, quien se encargó de la instrucción de Margaret Thatcher y recibió, tras ello, títulos nobiliarios de la corona inglesa. Finalmente, mencionamos la media docena de montpelerineses ingleses que se trasladaron a los EEUU con el exclusivo objetivo de orientar la candidatura presidencial de Ronald Reagan, ex presidente que, agregamos, ha sido lector habitual de *The Freeman*, publicación periódica editada por la *Foundation For Economic Education*, es decir, por la institución que financió los pasajes de los montpelerineses estadounidenses a la primera reunión de la Sociedad (Hartwell, 1995, de Büren, 2015, Steinberg, 1995).

Si ellos niegan -por todos los medios- su accionar político activo, su vinculación con el neoliberalismo y sus prácticas discursivas y extradiscursivas destinadas al ascenso y la consolidación del ordenamiento neoliberal, entonces el secreto, el ocultamiento, la invisibilización, se torna uno de los elementos centrales de su estrategia política.

De este modo evitan, de ser posible, la exposición pública en política. Sin embargo, participan activamente en ella a través del asesoramiento a funcionarios. Tales son los ejemplos antes mencionados, a los que podríamos agregar el caso de Mauricio Macri, invitado a la tribuna de la Sociedad en su *Regional Meeting: The Populist Challenge to Latin American Liberty* celebrado en Argentina en 2011 (Fundación Libertad, 2011) y de los altos funcionarios de la dictadura pinochetista Rolf Lüders y Carlos, Ambos asistentes del *General Meeting* desarrollado por *Mont Pèlerin Society* entre el 2 y el 7 de septiembre de 2012 en Praga en calidad de expositores y/o moderadores. Privilegio, este último, que no revistió ningún otro participante latinoamericano (Mont Pèlerin Society, 2012).

Además, expanden en todo el globo instituciones encargadas de difundir su entramado discursivo en el conjunto de la población con objeto de generar nuevos consensos. No obstante, prohíben a tales instituciones llevar la nominación de la asociación con objeto de invisibilizar su articulación. Tal ha sido el caso en Argentina del *Centro de Difusión de la Economía Libre* (CDEL) instaurado en 1958 en vinculación, hacia afuera, con otros centros distribuidos en América Latina y el mundo para esa época, y hacia adentro, por un lado, con el diario La Prensa, que se encargaba de difundir para el público general los artículos ya publicados por el CDEL así como sus actividades y conferencias y, por otro lado, con funcionarios y empresarios locales. A modo de ejemplo, citamos el caso de la vinculación que realizase Benegas Lynch -fundador del CDEL- entre Hayek y Eugenio Aramburu, así como con las gestiones de su hijo

para que empresarios de la Bolsa de Comercio financiaron la fundación del ESEADE, institución que intentará continuar las labores del CDEL desde fines de los años 70 (de Büren, 2015).

En tal sentido, si bien las investigaciones sobre el ingreso del neoliberalismo en tierra local abocan sus esfuerzos en estudiar el accionar de tanques de pensamiento a partir de los años 70, el desembarco de instituciones montpelerinas de difusión se registra en América Latina desde el año 1958 mediante la creación del *Instituto Venezolano de Análisis Económico y Social* por Nicornedes Zuloaga, el *Centro de Estudios Económico Sociales* en Guatemala por Manuel Ayau (quien después fue presidente de la MPS y además creó la hasta ahora existente Universidad Francisco de Marroquín), el *Instituto de Pesquisas Economicas e Socais* en Brasil por P. Ayres, el *Instituto de Investigaciones Sociales y Económicas* por Gustavo Velasco en México, el *Instituto para la Libertad y la Democracia* por Hernando de Soto en el Perú, el *Centro de Estudios Sobre La Libertad*, por Alberto Benegas Lynch en Argentina y el *Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales* por E. Altamirano en El Salvador.

Estos institutos se dedicaban a la publicación de revistas, por lo general, con traducciones al español de artículos sobre temas liberales, y participaban activamente en la distribución y venta de obras de autores europeos y norteamericanos. J. R. Albiol, un miembro español y editor de textos liberales, tenía cerca de ochenta traducciones que desde hacía más de treinta años eran la principal provisión de libros sobre el liberalismo en América del Sur. Todos estos fundadores, a excepción de Soto, eran miembros de la Sociedad y sólo la integraban en calidad de representantes latinoamericanos antes de 1952: Carlos A. Benegas (Argentina), Luis Montes de Oca -traductor de la primera versión española para Latinoamérica de *La cité libre* de Walter Lippmann-, Gustavo R. Velasco (México) y Raúl Maestri-Arredondo (Cuba) (Hartwell, 1995).

Un relevo actual en Argentina incluiría la ESEADE, fundada en 1978 por Alberto Benegas Lynch (hijo) con ayuda financiera de empresarios vinculados a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (Benegas Lynch, 2007) y la Fundación Libertad. Esta última institución fue la encargada de organizar la reunión de *Mont Pèlerin Society* en Argentina en 2011 (Fundación Libertad, 2011) y otorgó su *Premio Libertad* a Jorge Lanata en su cena de fin de año de 2015. El homenaje brindado al periodista en dicha oportunidad contó con las palabras del recientemente electo Presidente de la Nación, Mauricio Macri (quien también había sido partícipe de la reunión que la Sociedad celebró en Buenos Aires en el año 2011) y de Mario Vargas Llosa, importante miembro de la Sociedad (Macri, 2015; Fundación Libertad, 2015)

Para el caso de América Latina, podemos encontrar una referencia más actual en la

Universidad Francisco de Marroquín y en la Red Liberal de América Latina (RELIAL), organización que nuclea a centros pares de Fundación Libertad en América Latina. Su presidente, Ricardo López Murphy, por dar sólo un ejemplo, imparte conferencias desde enero de 2016, es decir, en un contexto de un intenso retroceso de las dirigencias progresistas y ascenso de gobiernos de corte neoliberal en el continente, tituladas *Argentina ¿Cómo vencer al populismo?* (RELIAL, 2016)

A tales prácticas políticas subrepticias se adicionan aquellas que el grupo destina a hegemonizar aquel discurso que detenta por excelencia -en nuestros días- de una presumida neutralidad valorativa, que nos habla de “lo que es”, que presume carecer de desviaciones subjetivas, valorativas, ideológicas y, al cual, la modernidad le ha otorgado mayor poder de verdad, esto es, el discurso científico. Recordemos, al respecto, la pregunta que Michel Foucault lanzase casi como una afirmación en *Defender la Sociedad*:

¿No hay que plantearse la cuestión, interrogarse sobre la ambición de poder que acarrea consigo la pretensión de ser una ciencia? (2006, p. 23)¹¹

En tal sentido, no sólo expande su entramado discursivo a través del accionar de sus institutos de difusión, sino también mediante la introducción de sus miembros en los espacios que especializan su labor en la construcción del discurso científico, esto es, las universidades. Disputan la apropiación de la enunciación científica por dos vías o modalidades. En la primera, contemplamos el arribo de sus miembros a instituciones de educación superior, la generación de nuevos institutos de altos estudios como la ESEADE o La Universidad Francisco de Marroquín y la adjudicación de becas de formación en espacios de posgrados extrajeros a intelectuales orgánicos vernáculos¹². En la segunda modalidad, advertimos las disputas que sus miembros lanzan en el espacio discursivo, más específicamente teórico y epistemológico. En este ámbito, sus prácticas se dirigen a deslegitimar a las opciones teóricas que sustentan alternativas organizativas que les son adversas. Retomemos algunos ejemplos. En el caso del marxismo podemos mencionar, en el campo epistemológico, la labor del montpelerinés Karl Popper (1967), destinada a privar de las credenciales de científicidad al materialismo histórico y, en el campo teórico, los trabajos de von Mises (1920) abocados a señalar la imposibilidad

¹¹ En consonancia con esto, Michel Foucault en *La verdad y las formas jurídicas* (2010) señalará, apoyado en formulaciones de Friedrich Nietzsche, la necesidad de hacer una historia política de la ciencia.

¹² Constituye un ejemplo de ello, el conjunto de becas que el Centro de Difusión de la Economía Libre (CDEL) facilitó a sus miembros con objeto de que continuasen sus estudios en la *Foundation For Economic Education* y en *Grove City College* en los Estados Unidos (Editorial de ISL, N° 28).

del cálculo económico en sistemas económicos socialistas. En el caso del keynesianismo y los proyectos de planificación económica centralizada, en el campo epistemológico, Hayek (1964) intenta refutarlos mediante la noción de sistemas complejos y, en el campo teórico, von Mises (1927)

señala la imposibilidad de órdenes económicos mixtos¹³.

¹³ Para el caso específico de las disputas efectivizadas tanto en la primera como en la segunda modalidad por Ludwig von Mises, el lector puede remitirse a de Büren (2019).

Reflexiones finales

Este trabajo nos ha permitido observar que el secreto y su construcción pueden considerarse como una de las particularidades estratégicas de *Mont Pèlerin Society* una de las organizaciones políticas centrales que confluyeron en la organización de eso que hoy denominamos neoliberalismo.

Esto nos permite reflexionar en torno a ciertas interpretaciones populares que, en un intento de comprender el consenso y el ascenso alcanzado por las derechas en América Latina en estos últimos años, suelen señalar como *posverdad*¹⁴, la cual, si nos aferramos a un análisis empírico de la realidad, luego de lo anteriormente dicho, podríamos pensar que se reducen simplemente a lo que Aristóteles señalaría como ausencia de verdad en función de la definición que él mismo postula para distinguir entre lo verdadero y lo falso, esto es, una falta de correspondencia entre lo que se enuncia a través de proposiciones afirmativas y lo que se percibe de manera empírica o, en términos del Modelo Hipotético Deductivo que Popper construyese y se difundiese en nuestra tierras, una falta de correspondencia entre enunciados empíricos observacionales y sus observaciones pertinentes. Esto último, con una diferencia en el modelo hipotético deductivo, en tanto Karl Popper, miembro de *Mont Pèlerin Society*, ha reafirmado la existencia de una distancia entre lo que se enuncia y lo que se percibe con los sentidos, la cual propone resolver mediante reglas de correspondencia, a las que se llega por convención (Murillo, 2012b). Si hay una distancia entre los enunciados teóricos y el mundo material, entonces hay una distancia entre la interpretación de los hechos y los hechos: es ese el campo de disputa y para poder jugarlo es necesario velar la mirada a ciertos hechos, mantenerlos en secreto, de modo que,

¹⁴ Me refiero a cierta circulación popular en las redes sociales a la hora señalar ciertas incoherencias, ciertas faltas de correspondencias entre la realidad y lo que se pronuncia de ella en enunciaciones gubernamentales oficiales o de medios hegemónicos de comunicación, sobretodo, en Argentina. Cito a modo de ejemplo aquellas que han sido sintetizadas a modo de parodia en un video de reciente elaboración <https://www.youtube.com/watch?v=H1o7w2nUpOE>.

ciertos hechos, como la pobreza, la exclusión de grandes masas poblacionales y la apropiación de los recursos en pocas manos no puedan ser atribuidos a un modelo civilizatorio específico, a sus mentores, ni a las prácticas de quienes se benefician con su aplicación. El secreto juega en ello un rol decisivo, permite que la manipulación interpretativa se perpetúe atribuyendo otro contenido a las explicaciones de los hechos.¹⁵

Esta conclusión se reafirma cuando observamos la distinción que la historia oficial de la Sociedad (Hartwell, 1995) realiza entre lo que denomina micro y macro política, distinción que comprende que el devenir de la historia no se define en la micro política (esto es, la disputa legislativa, por la sanción de leyes), antes bien, ella es condicionada por la macro política, la cual abarca, según su definición, el conjunto de ideas que sobrevuelan y recortan el marco de discusión en un tiempo y espacio determinado. Por lo cual, si *Mont Pèlerin* se lanza a la contienda, sus esfuerzos se deberían dirigir a ganar la batalla en este campo.

Ya Ludwig von Mises había aprendido de Carl Menger que la clave para torcer los destinos de la sociedad no residía en ocupar cargos públicos; lo central consistía en hegemonizar la disputa discursiva en el campo académico. Eso explica, tal como lo relata el propio von Mises, su accionar activo en los seminarios universitarios en Viena en un momento donde el debate político no sólo se daba en las calles, sino también en la Universidad.

Entonces, si los destinos de la política y la sociedad ya no se debaten en el Congreso Nacional, ni en la Presidencia de la Nación, sino mediante la difusión de determinadas ideas, en la generación de nuevos consensos. Al parecer. luego de observar la estrategia montpelerinesa. el secreto viene

¹⁵ Al respecto le puede interesar la vinculación entre *giro lingüístico* y neoliberalismo o epistemología y neoliberalismo presente en el trabajo *Posmodernidad y neoliberalismo. Reflexiones críticas desde los proyectos emancipatorios de América Latina* que escribiese Susana Murillo en colaboración con José Seoane, y el texto *Prácticas científicas y procesos sociales. Una genealogía de las relaciones entre ciencias naturales, ciencias sociales y tecnologías* (2012a).

a cumplir una función importante: facilitar la aceptación, y con ello la difusión, de ciertos discursos, ciertas interpretaciones de la realidad y la consolidación de nuevos consensos. Facilita la aceptación y el consenso en tanto parece neutral, no se identifica a una asociación política y a su

organización, ni permite identificar los intereses materiales y clasistas que representa; el secreto permite que eso que está articulado centralmente aparezca a nuestros sentidos de manera atomizada y, en tanto socialmente difuminado, emergente de la pluralidad poblacional.

Referencias bibliográficas

- Anderson, P. (2003). Neoliberalismo: un balance provisorio. En E. Sader y P. Gentili (ed.), *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*. Buenos Aires: CLACSO.
- Beltrán, G. (2005). *Los intelectuales liberales: poder tradicional y poder pragmático en la argentina reciente*. Buenos Aires: Eudeba.
- Benegas Lynch (h), A. (2007). *Nuestra historia*. Buenos Aires: ESEADE. Disponible en <http://www.eseade.edu.ar/institucional/institucional/nuestra-historia.html>.
- Dardot, P. y Laval, Ch. (2007). "La nature du néolibéralisme: un enjeu théorique et politique pour la gauche". *Mouvements*, (50), pp. 108-117. Disponible en <http://www.cairn.info/revue-mouvements-2007-2-page-108.htm>.
- de Büren, M. P. (2011). "De la teoría objetiva a la teoría subjetiva del valor, de Smith a Menger, ¿De la Teoría del Valor Trabajo a la Teoría del Valor Capital?". *Realidad Económica*, (263), pp. 17-42.
- (2013a). "Democracia: proyecto imposible en el entramado conceptual neoliberal". *Observatorio Latinoamericano*, (12), pp.353-360.
- (2013b). "Mont Pèlerin Society en la articulación del discurso neoliberal". En H. Ramirez (ed.) *O neoliberalismo sul-americano em clave transnacional: enraizamento, apogeu e crise* (pp.118-143). São Leopoldo, Brasil: EHLA Oikos-Editora EDUNISINOS.
- (2014). *La Escuela Austríaca de economía, expansión y difusión de sus ideas fuerza. Argentina 1959-1989* (Tesis doctoral). Universidad de Buenos Aires, Mimeo.
- (2015). "La sociedad Mont Pèlerin. Un espacio de articulación". En S. Murillo. (ed.) *Neoliberalismo y gobiernos de la vida. Diagrama global y sus configuraciones en Argentina y América latina*. Buenos Aires: Biblos.
- Denord, F. (2002). "Le prophète, le pèlerin et le missionnaire. La Circulation internationale du néo-libéralisme et ses acteurs". *Actes de la recherche en sciences sociales*, (145), pp.9-20.
- Foucault, M. (2006). *Defender la Sociedad. Curso en el Collège de France (1975-1976)*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- (2008). *El nacimiento de la biopolítica. Curso en el Collège de France: 1978-1979*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- (2010). *La verdad y las formas jurídicas*. Madrid: Gedisa.
- Fundación Libertad (2011). Programa. Rosario, Argentina: *Mont Pèlerin Regional Meeting: The Populist Challenge to Latin American Liberty*, Disponible en <http://www.mpsargentina.org>.
- (2015). *Saludos a Jorge Lanata en la entrega del Premio Libertad*. Rosario: Fundación Libertad. Disponible en https://www.youtube.com/watch?time_continue=2&v=ssChyKffjyHE.
- Gherzi, E. (2004). "El mito del neoliberalismo". *Estudios Públicos* (95), pp. 293-313.
- Grondona, A. L. (2011). "Las voces del desierto. Aportes para una genealogía del neoliberalismo como racionalidad de gobierno en la Argentina (1955-1975)". *La revista del CC* (13), pp. 12-30. Disponible en <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/271/>.
- Guillén Romo, H. (2018). "Los orígenes del neoliberalismo: del Coloquio Lippmann a la Sociedad del Mont-Pèlerin". *Economía UNAM*. 15 (43). Disponible en <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ecu/article/view/65113>.
- Hartwell, R. M. (1995). *A History of the Mont Pèlerin Society*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Harvey, D. (2007). *La breve historia del neoliberalismo*. Madrid: Akal.
- Heredia, M. (2004). "El Proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA". En A. Pucciarelli (coord.). *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- ISL, Editorial (1972). "Contracubierta de tapa". *Ideas Sobre la Libertad*. (28), pp.2-3
- Klimovsky, G. (1997). *Las desventuras del conocimiento científico*. Buenos Aires: AZ editorial.
- Levine, B. (ed.) (1992). *El desafío neoliberal: El fin del tercermundismo en América Latina*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Macri, M. (2015). *Saludo del Presidente Mauricio Macri a Fundación Libertad en su Cena Anual 2015*. Rosario: Fundación Libertad. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=whmTJUsu9Wc>.
- Mato, D. (2005). "Redes de think tanks, fundaciones, empresarios, dirigentes sociales, economistas, periodistas y otros profesionales en la promoción de ideas (neo) liberales a escala mundial". En D. Mato. (ed.) *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización* (pp. 131-153). Caracas: Facultad de Ciencias Económicas y Sociales - Universidad Central de Venezuela.

- Mont Pèlerin Society (2012). *Conference Program*. Praga: Mont Pèlerin Society General Meeting 2012. Disponible en <http://www.mps2012.org/programme/conference-program>.
- (2019) Past Meetings. Mont Pèlerin, Suiza: *The Mont Pèlerin Society*. Disponible en <https://www.montpelerin.org/past-meetings/>.
- Morresi, S. (2008). *La nueva derecha argentina: la democracia sin política*. Los Polvorines: Universidad Nacional General Sarmiento y Biblioteca Nacional.
- Murillo, S. (2008). *Colonizar el dolor. La interpelación ideológica del Banco Mundial en América latina. El caso argentino desde Blumberg a Cromañón*. Buenos Aires: CLACSO.
- (2010). "Estado, sociedad civil y gubernamentalidad neoliberal". *Revista Entramados y perspectivas*. 1 (1), pp. 91-108.
- (2012a). *Posmodernidad y neoliberalismo. Reflexiones críticas desde los proyectos emancipatorios de América Latina*. Buenos Aires: Luxemburgo.
- (2012b). *Prácticas científicas y procesos sociales. Una genealogía de las relaciones entre ciencias naturales, ciencias sociales y tecnologías*. Buenos Aires: Biblos.
- (2015a). "Biopolítica y procesos de subjetivación en la cultura neoliberal". En S. Murillo (ed.) *Neoliberalismo y gobiernos de la vida. Diagrama global y despliegues en Argentina y América Latina*. Buenos Aires: Biblos.
- (ed.) (2015b). *Neoliberalismo y gobiernos de la vida. Diagrama global y sus configuraciones en Argentina y América Latina*. Buenos Aires: Biblos.
- (2018). "Neoliberalismo: Estado y procesos de subjetivación". *Revista Entramados y perspectivas*. 8 (8), pp. 392-426.
- Plehwe, D. y Fischer, K. (2013). "Redes de think tanks e intelectuales de derecha en América Latina". *Nueva Sociedad*. (245), pp.70-86. Disponible en http://nuso.org/media/articles/downloads/3941_1.pdf.
- Popper, K. (1967). *Conjeturas y refutaciones. El desarrollo del conocimiento científico*. Buenos Aires: Paidós.
- Ramirez, H. (1997). *La Fundación Mediterránea, 1977-1992: estudio de caso de la relación entre entidades empresarias y partidos políticos* (Tesis de Maestría). Centro Estudios Avanzados, Universidad Nacional de Córdoba, Córdoba. Disponible en https://www.academia.edu/38361576/La_Fundaci%C3%B3n_Mediterr%C3%A1nea_1977-1992_estudio_de_caso_de_la_relaci%C3%B3n_entre_entidades_empresarias_y_partidos_pol%C3%ADticos?fbclid=IwAR1wvd1uLwluL7yXZwylhtnGa2OKR0BJr3nz tF969CBE2pm62BhbCNKdOpI
- Ramirez, H. (2003). "Organizaciones empresariales y políticas económicas en Argentina y Brasil, 1961-1996. Los casos de FIEL, Fundación Mediterránea e IPES". *Nueva Época*. 2(29), pp. 119-143.
- (coord.). (2013). *O neoliberalismo sulamericano em clave transnacional: enraizamento, apogeu e crise*. São Leopoldo: Oikos- Editora EDUNISINOS.
- Relial (2016). *Argentina ¿Cómo vencer al populismo? Conferencia con Ricardo López Murphy*. México D.F: Relial. Disponible en <http://heyevent.com/event/gl3elqh6q3k46a/argentina-como-vencer-al-populismo>.
- Salinas Araya, A. (2016). "Debates Neoliberales en 1938. El Coloquio Lippmann". *Hermenéutica Intercultural. Revista de Filosofía*, N° 26, pp.57-91. Disponible en <http://ediciones.ucsh.cl/ojs/index.php/hirf/article/view/505>.
- Steinberg, J. (1995). "The Legacy of Friedrich von Hayek: Fascism Didn't Die with Hitler". Washington DC: The Schiller Institute. Disponible en http://schillerinstitute.org/educ/hist/1995/von_hayek.html
- von Hayek, F. (1981). "La teoría de los fenómenos complejos". *Estudios Públicos*, N° 2, pp.100-127.
- von Mises, L. (1994). *Liberalismo*. Barcelona: Planeta Agostini.
- (2007). *El socialismo, análisis económico y sociológico*. Madrid: Unión Editorial- Universidad Francisco de Marroquín.
- (2012). *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*. Alabama, EEUU: Mises Institute.

La perspectiva de género en el sector empresarial

Problemas, tendencias y buenas prácticas

The gender perspective in the business sector

Problems, trends and good practices

Dariel Mena Méndez | ORCID: orcid.org/0000-0003-0640-0446

darielito.mena@gmail.com

Universidad de Cienfuegos

Cuba

Luis Fernando Espín Sandoval | ORCID: orcid.org/0000-0003-2285-6865

lf.espin@uta.edu.ec

Universidad Técnica de Ambato

Ecuador

Alexander Darío Lascano Ceballos | ORCID: orcid.org/0000-0002-9024-7853

alexdlascanoc@gmail.com

Universidad Técnica de Cotopaxi

Ecuador

Recibido: 09/07/2018

Aceptado: 19/02/2019

Resumen

La perspectiva de género se ha incorporado en numerosas agendas de discusión a nivel internacional y regional, siendo los ámbitos intrafamiliares y escolares los que mayor atención han recibido en investigaciones, estrategias y proyectos. No ha sido el contexto de las organizaciones (empresas y corporaciones) sobre los cuales se ha indagado lo suficiente al respecto: las escasas publicaciones en revistas y en plataformas especializadas así lo demuestran. Sustentado en la revisión bibliográfica documental, el siguiente trabajo tiene el propósito de reflexionar acerca de la perspectiva de género en el sector empresarial. Se mencionan ejemplos de violencia laboral y se señalan algunos rasgos, elementos y cifras apoyados en fuentes de referencia. Asimismo, se sistematizan varias experiencias y ejemplos de buenas prácticas encaminadas a erradicar las brechas en materia de género y combatir cualquier tipo de discriminación y actos violentos en estos espacios.

Palabras clave: Género, Violencia laboral, Sector empresarial, Brechas, Buenas prácticas.

Abstract

The gender issue has been incorporated into numerous discussion agendas at an international and regional level, with the intrafamilial and school spheres receiving the most attention in research, strategies and projects. It has not been the context of organizations (companies and corporations) about which enough has been investigated in this regard; the scarce publications in magazines and specialized platforms demonstrate this. Sustained in the documentary literature review, the following work has the purpose of reflecting on the gender perspective in the business sector. Examples of workplace violence are mentioned and some features, elements and figures supported by reference sources are indicated. Likewise, several experiences and examples of good practices are systematized aimed at eradicating gender gaps and combating any type of discrimination and violent acts in these spaces.

Keywords: Gender, Labor violence, Business sector, Gaps, Good practices.

Introducción

Las características que nos distinguen como hombres o mujeres y la comprensión de aspectos sociales de la división sexuada, como puede ser la determinación de roles según el sexo, son las expresiones más evidentes que se manifiestan en las fuentes consultadas sobre la categoría género. Sin embargo, hablar de género es mucho más complejo de lo que parece, sobre todo porque distribuir roles tiende por lo general a ser discriminatorio o excluyente, lo que se nota en expresiones como “las mujeres son las que lavan los platos”, “las mujeres son chismosas”, “tienes que caminar como un hombre”, “habla como los hombres”, “eso es cosa de hombres”, “las mujeres a la cocina”, “el hombre de la casa”, etc.

El término género entraña una fusión entre los componentes bio-psico-sociales, mientras que el concepto de *sexo* alude al componente biológico que nos diferencia desde que nos formamos en el vientre materno.

El concepto de género nos lleva a una construcción social y cultural que hace referencia al conjunto de prácticas, símbolos, representaciones, normas valores, y derechos que las sociedades elaboran a partir de las diferencias sexuales. Se trata de una dimensión históricamente construida, que asigna roles, espacios, características e identidades diferentes¹ a hombres y mujeres en función de su sexo biológico, de acuerdo al modelo de relaciones dominante. (Rubio Serrano, 2007, p. 3)

Un criterio similar lo ofrece la psicóloga cubana Mareelén Díaz Tenorio (2009, p. 1), al aseverar que el género es

una construcción sociocultural, subjetiva, que contiene las características, roles, actitudes, comportamientos, creencias, significados, identidades, funciones y relaciones, atribuidas al ser hombre y mujer de acuerdo al sexo, por y en una sociedad histórica concreta. Estas atribuciones suelen ser

diferentes para cada caso, pero también desiguales.

Durante los últimos años, el posicionamiento de este concepto en el campo de las ciencias sociales y humanas, y su interpretación en cada uno de los espacios institucionales, educacionales, familiares y en ámbitos de socialización, ha favorecido potenciar las luchas que durante siglos se han promovido para erradicar las distintas formas de violencia de género, y entre ellas, la que acontece de distintas formas en el ámbito laboral.

Un concepto muy abordado para explicar las prácticas arcaicas de discriminación y violencia es el de *patriarcado*. Constituye

una estructura social jerárquica, basada en un conjunto de ideas, prejuicios, símbolos, costumbres e incluso leyes, por las que el género masculino ocupa posiciones de poder y el femenino de subordinación. Esta estructura genera desigualdad en el acceso al poder, no sólo en relación con las mujeres, sino también con otros hombres, y limita la construcción de sociedades democráticas y sostenibles. (Díaz Tenorio, 2009, p. 4)

Expone la socióloga, activista y consultora de género Ángeles Briñón, (citada por García, 2016), que las empresas son un reflejo de la sociedad patriarcal y muchas veces se evidencia en ellas el desestímulo a las mujeres, *en la discriminación que sufren, tanto en salario como en acceso o la promoción. Este desprecio hacia las mujeres es una conducta machista que tiene consecuencias graves en la vida.*

De todos modos, queda claro que la violencia de género no solo se percibe en las limitaciones impuestas por los sistemas de dirección hacia el sector femenino para ocupar plazas o cargos específicos. El problema es mucho más complejo y heterogéneo, toda vez que tiene disímiles formas de expresión en las relaciones cotidianas de trabajo.

La consulta realizada en diferentes plataformas de investigación social demuestra que se trata de un tema insuficientemente abordado, careciendo de planteamientos, tanto desde las perspectivas teórica y crítica, como de estudios de sistematización donde se aborden las experiencias positivas y ejemplos de buenas prácticas de equidad de género en estos espacios.

¹ Debe señalarse que el término *diferente*, cuando estamos enfocados en la perspectiva de género, tiende en alguna medida a ser excluyente y a distanciar a las personas. Lo correcto aquí y lo más atinado sería el uso del término *diverso*, y sobre todo apropiarse de la máxima: *unidad en la diversidad*

Metodología

Considerando estos argumentos, los autores del presente trabajo nos proponemos reflexionar acerca de la perspectiva de género en el sector institucional, fundamentalmente en las empresas. Se profundiza en el tema mediante ejemplos de violencia que ocurren en el ámbito empresarial, explicado por distintos autores como expresiones de violencia laboral.

Desde el punto de vista metodológico es un trabajo de revisión/reflexión y sistematización. Se apoya en fuentes documentales, estudios publicados por universidades y centros de investigación, en libros, artículos, documentos y regulaciones y mecanismos internacionales que disponen a la equidad de género como un derecho humano en

cualquier ámbito de la vida en sociedad².

Se alude a varias cifras que demuestran el estado crítico en que se encuentra la región latinoamericana como consecuencia de la inequidad de género en el sector empresarial. En última instancia, se mencionan varias experiencias e iniciativas de buenas prácticas a partir de la implementación de proyectos, la constitución de redes, de asociaciones y grupos feministas para el fortalecimiento de las luchas por la equidad de género y ocupados en la emancipación de la mujer en el sector corporativo.

² Conceptualmente debemos destacar que los términos *igualdad de género* y *equidad de género*, en ocasiones son abordados como si se tratase de lo mismo, generando incomprensiones y desacuerdos epistemológicos. La igualdad de género es un principio de carácter jurídico universal utilizado en programas sociales, conferencias, constituciones nacionales, políticas públicas y declaraciones sobre derechos humanos. Plantea la igualdad como seres humanos, con derechos económicos, políticos, sociales, culturales, etc.; de que todas las personas posean las mismas posibilidades y oportunidades en la vida sin discriminación alguna. No se trata de plantear con reduccionismo que son iguales los hombres y las mujeres, sino de entender la necesidad de otorgar un carácter humanista y armónico tanto a la teoría como a la convivencia en sociedad. La equidad de género, por su parte, se refiere *al trato imparcial entre mujeres y hombres de acuerdo a sus necesidades respectivas, ya sea con un trato equitativo o con uno diferenciado pero que se considera equivalente en lo que se refiere a los derechos, beneficios, obligaciones y posibilidades. Por lo tanto, para que haya igualdad de género debe haber una equidad de género* (Zamudio Sánchez; Ayala Carrillo y Arana Ovalle, 2014, p. 253).

Violencia de género en las organizaciones

Las organizaciones son espacios de producción, de prestación de bienes o servicios específicos, pero también de socialización y sociabilidad, donde se congregan personas de ambos sexos con características biopsicosociales diversas. Esto hace que ocurran la incomprensión, los conflictos, los desacuerdos y las prácticas discriminatorias.

El concepto de violencia debe ser más amplio que el de la mera agresión física (pegar, golpear, empujar), y debe incluir otras conductas susceptibles de violentar e intimidar al que las sufre, ya que en muchas ocasiones la violencia sigue un curso gradual: co-

mienza por situaciones en las que se empieza hablando y se va pasando a cotas de mayor intensidad (escalada de la violencia). (Mansilla Izquierdo, 2012)

Si bien es cierto que durante siglos las empresas reprodujeron modelos discriminantes hacia las mujeres, este tema se agrava mucho más cuando la exclusión trasciende al sector masculino (discriminación por orientación sexual) y otras por la edad de las personas, el color de la piel, la capacidad económica (status social), por la apariencia física, e incluso las tendencias que descartan a los hombres y mujeres indígenas de los pueblos latinoamericanos y caribeños.

Susana Vázquez-Cupeiro afirma que existen legislaciones y políticas públicas, así como procesos de expansión de oportunidades y cambios socioeconómicos en las relaciones de género que han favorecido mayor presencia de mujeres en organizaciones educativas, *frente al elitismo, la exclusión y las desigualdades que han caracterizado los sistemas educativos del pasado, hoy se habla de pluralidad y equidad* (Vázquez-Cupeiro, 2015, pp. 177-202). Sin embargo, también asevera, que en el caso del desarrollo científico técnico,

la persistente brecha de género, en países con contextos socioculturales y geopolíticos diversos, supone, además de mermar la capacidad de innovación y competitividad del sistema de ciencia y tecnología, condenar a las mujeres a permanecer en los “márgenes de la ciencia”. (Vázquez-Cupeiro, 2015, pp. 177-202)

Según Ángel Vázquez y Alejandra Urbiola (2014),

las limitantes de ascenso se pueden comprender a partir de dos discusiones, la primera desenmascara un complejo tejido de relaciones exclusivamente androcéntricas, donde la mujer no es tomada en cuenta, y si busca llamar la atención debe demostrarse abiertamente frente a otros hombres con las capacidades para competir.

La habilitación para ocupar un puesto gerencial o estratégico depende de una decisión discreta; aquí los varones hacen uso de mecanismos preestablecidos que les facilitan el ascenso en la jerarquía organizacional.

[...] la segunda discusión se posiciona en cómo se expresan las relaciones de desigualdad entre varones y mujeres alrededor de la conformación hegemónica de la masculinidad en el trabajo. (Vázquez y Urbiola, 2014, p. 159-189).

Cabe decir que la violencia de género en las instituciones es una modalidad de la violencia laboral, aunque conceptualmente se perciben ambigüedades y muchas veces resulta complejo distinguir las diferencias, como consecuencia de las formas de expresión y en dependencia de los sujetos perjudicados. Se tiende a creer que sólo entra en debate la concepción de género cuando la mujer es la afectada. Sin embargo, si bien se reconoce como el grupo históricamente vulnerable, también existen mujeres agresoras: por ejemplo, cuando ocupan cargos de dirección y ejercen limitación de derechos, apelan a la discriminación del sexo opuesto, a castigos injustificados, a estilos autoritarios, a la imposición de sobrecargas de trabajo, o a la aplicación de

sanciones extremas que afectan tanto a hombres como a otras mujeres.

Ejemplos de violencia de género en las organizaciones

- ◇ Obstáculos para ocupar plazas
- ◇ Discriminación y limitación impuesta por los directivos para impedir ascensos o dificultar la ocupación de cargos por determinado prejuicio (contra las mujeres y los hombres).
- ◇ Relegación de roles concretos
- ◇ Apelación al estilo autoritario de la comunicación cuando se establecen las relaciones interpersonales. Agresión verbal (uso de términos groseros, insultantes, gritar a las personas, realizar amenazas o intimidaciones, manifestar desprecio con las palabras y gestos, etc.).
- ◇ Agresión física (golpear sobre la mesa o buró, a equipos, computadoras, herramientas de trabajo, romper documentos o papeles, destruir inmobiliarios u otros objetos en medio de una discusión; lanzar objetos y apelar al uso de la fuerza para imponer la voluntad y someter a los empleados, provocando o no lesiones en el rostro u otra parte de su cuerpo, así como cualquier comportamiento hostil e incompatible con la paz y la armonía en la empresa).
- ◇ La omisión e ignorancia (practicar el silencio despectivo, ignorar a la persona aún cuando se deban establecer relaciones normales de trabajo en función de objetivos y acciones concretas).
- ◇ Obstaculizar los derechos de algún trabajador frontalmente o a sus espaldas mediante manipulaciones y sugerencias.
- ◇ Acoso sexual (someter a la otra persona para que acceda a los instintos carnales del agresor). *El acoso sexual en las organizaciones son formas de violencia de género que, en gran parte de los casos, busca perpetuar la dominación de los hombres hacia las mujeres; afectando gravemente su calidad de vida y limitando el ejercicio de sus derechos.* (Ayala Álvarez, 2011).
- ◇ Acciones y expresiones directas o indirectas dirigidas a denigrar la autoestima y la moral de los trabajadores/as.
- ◇ Machismo (uso de términos, expresiones y frases sexistas, sátiras o burlas con connotación sexual, menosprecios hacia la mujer por su condición biológica u otra “debilidad”. Se añaden también las burlas, bromas o comentarios mal intencionados que tienen relación con la apariencia física de las personas).
- ◇ Diferentes prácticas de rencor y odio que

pueden producirse y afectan tanto a hombres como a mujeres en la empresa.

- ◇ Persecución y exigencia extrema hacia determinados empleados
- ◇ Inequidad en el ámbito laboral, donde algunos puestos o personas se favorecen con ciertos beneficios y otros son marginados por los propios sistemas de dirección.
- ◇ Desprotección a los empleados, impedir a sus derechos laborales y limitar sus condiciones para desempeñar su labor con seguridad. Esto puede atentar contra la salud física y mental de las personas.

Sobre el machismo

El machismo en el sector empresarial se refleja generalmente en conductas que para la mayoría de los directivos resultan normales y no constituyen violación alguna. Los ejemplos más frecuentes son:

- ◇ Contratar a las mujeres para asumir puestos que, según ellos, “son plazas para mujeres”.
- ◇ Establecer requisitos para determinados puestos. El de secretaria por ejemplo, se tiende a naturalizar que deben ser mujeres jóvenes, “hermosas” y educadas.
- ◇ Cuando los directivos hombres esperan que sus secretarías realicen otras acciones que no están contempladas en el contrato laboral. Ejemplos: organizar su oficina, servir café, agua, o prestar otros servicios personales que nada tienen que ver con sus funciones en la organización.
- ◇ Devaluar el trabajo de alguna trabajadora en reuniones o frente a los demás

El artículo *Female violence against intimate partners: An introduction*, publicado por Frieze (2005) en la revista *Psychology of Women Quarterly*, apunta a que estas prácticas, aunque parecieran menos graves, también constituyen tipos de violencia de género y se pueden clasificar como *micromachismos*.

Es importante conocer que si bien existen relaciones entre el acoso laboral y el *acoso sexual*, ambos tienen formas distintas de expresión. El acoso de tipo laboral tiende a relacionarse con la explotación, el hostigamiento, denigración y otras acciones injustas contra el trabajador o trabajadora, como los ejemplos antes mencionados. Según la OIT (2003), *es cualquier acción, todo incidente o comportamiento que no pueda considerarse una actitud razonable y con el cual se ataca, perjudica, degrada o hiere a una persona dentro del marco de su trabajo* (citado por Mansilla Izquierdo, 2012).

En la tesis titulada *El acoso laboral como forma de perpetuación de la discriminación por género: problemas legales y estrategias para la protección*, María Daniela Ayala Álvarez (2011) afirma que en

países como Ecuador *no se ha prestado gran atención al tema [la violencia laboral] a pesar de haber una tendencia mundial hacia la visibilización de esta violencia y el establecimiento de legislaciones para su prevención, sanción de los agresores y protección de las víctimas*.

Un estudio realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) de Ecuador expone algunos datos acerca de la violencia de género hacia la mujer. Se destaca que de cada 10 mujeres, 6 han soportado algún tipo de violencia de género durante su vida, *1 de cada 4 mujeres ha vivido violencia sexual, sin embargo la violencia psicológica es la forma más recurrente de violencia de género con el 53,9%*. (INEC, 2012). Asimismo, apoyándose en el Censo Nacional Económico (CENEC) se hace alusión a las brechas desde el punto de vista laboral, donde las féminas se encuentran en desventaja con respecto al sexo opuesto en cuanto a la gerencia, la propiedad de empresas y las ganancias por el desempeño.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son dirigidas generalmente por hombres (69.7%), las mujeres representan el 30.3%. En cuanto a la dirección de las grandes empresas, el 82% son hombres y sólo el 17.9% son mujeres. Se demuestra con estos resultados cuánto falta aún por avanzar cuando nos referimos a las brechas de género en el ámbito laboral.

Ante circunstancias como estas se imponen nuevas propuestas legislativas, así como potenciar el papel de los sistemas educativos, de los medios de comunicación y demás organizaciones para favorecer procesos sustantivos que coloquen al sector femenino en equidad de derechos con respecto al masculino. Asimismo, para contribuir a la erradicación de todas las formas de violencia y exclusión, fenómenos que conllevan a un retroceso de las sociedades, en detrimento de los valores y la paz.

Cada vez más se demuestra el error en el precepto de que las mujeres no poseen la capacidad necesaria para ejercer determinados puestos en las empresas. Estudios realizados desde la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)³ han demostrado cómo las organizaciones que son dirigidas por mujeres, gozan de igual avances en la productividad y en la reputación corporativa, que aquellas que son dirigidas eficazmente por hombres.

Es lamentable cómo el pensamiento capitalista, economicista y radical de ciertos empresarios se basa en el criterio de que a diferencia de los

³ Se trata de la investigación titulada *La competitividad de las empresas dirigidas por hombres y mujeres*, de las autoras María Elena Camarena Adame, María Luisa Saavedra García y Lidia Huguette Hernández Gómez. El trabajo pertenece al Área de investigación: Estudios de género en las organizaciones y fue presentada XX Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, del 7 al 10 de octubre de 2015 en Ciudad de México.

hombres la condición de maternidad de la mujer, afecta la productividad, causa por la cual prefieren otorgar plazas al sector masculino.

En una publicación del periódico colombiano El Tiempo (2016), se refleja que en estos casos existen dos víctimas de la violencia de género, la madre y su hijo. Se explica que en situaciones en las que, siendo la mujer trabajadora de la entidad resulta difícil comprobar que se está ejerciendo este tipo de abuso, ya que los directivos apelan a recursos sutiles y aparentemente justificables, los movimientos internos de plazas por causas encubiertas son los ejemplos más comunes.

En países como México, se ejercen prácticas de discriminación hacia las mujeres por este tipo de causa, tanto para optar por plazas, como para permanecer en ellas. En 2013 la oficina del Consejo Nacional para Prevenir la Discriminación (CONAPRED) registró un total de 318 quejas asociadas a exclusiones de tal magnitud por empresarios públicos y privados. También, en este país la comisión nacional para prevenir y erradicar la violencia contra las mujeres, reconoce que los despidos por embarazo se han perpetuado en numerosas empresas del ámbito nacional. Este problema ha sido avizorado por comunicadores, investigadores y científicos sociales en artículos y ensayos, tanto periodísticos como de carácter científico. Tal es el caso del trabajo, Embarazo, principal causa de discriminación laboral contra las mujeres, de Flor Goche (2013).

Desde la plataforma *Pregnant Then Screwed* se han realizado valiosos aportes y reflexiones que hacen referencia a este tema en el mundo. Según su portavoz, Joeli Brearley (2015), al menos 60.000 mujeres cada año pierden su empleo como consecuencia de la discriminación por embarazo (Ching, 2015), a lo que se añaden la degradación, el acoso laboral, la invalidez para ocupar otras plazas o las limitantes que se imponen para asumir puestos de dirección en las empresas.

En el informe del Banco Mundial (2012) se explica cómo la discriminación hacia la mujer en el mercado laboral, al no estar suficientemente representadas en ámbitos y cargos específicos, tiende a generar dogmas discriminatorios entre los empleados, y asimismo, a fortalecer las que

han existido y se han reproducido durante siglos en el sector empresarial. Lo mismo ocurre con las relaciones interpersonales.

Desde nuestra experiencia hemos podido comprobar ejemplos de empresas donde se demuestra mayor satisfacción y compromiso por parte de los hombres cuando son dirigidos por mujeres. Quizás esto se deba a la capacidad de dirección, matizada por la ternura femenina y la sensibilidad materna.

La violencia de género u otro tipo de acción que atente contra la paz y la armonía en la organización se convierte en un fenómeno de alta gravedad, toda vez que provoca estados y síntomas de estrés laboral con reacciones post-traumáticas en los trabajadores/as.

Está demostrado que en las empresas donde son frecuentes las acciones discriminatorias u otras formas de violencia de género se propicia un deterioro de la imagen institucional por quejas y pleitos, muchas veces reproducidos en los medios de comunicación masiva y en sitios de redes sociales.

Uno de los escándalos ocurridos en los últimos años y del cual se hicieron eco los medios de comunicación masiva y las redes sociales, fue el de la empresa Asociart ART⁴, donde una secretaria sufrió de acoso sexual y laboral, ocasionándole consecuencias graves para su salud.

Luego de un engorroso proceso judicial en el cual participaron como testigos otras trabajadoras que también habían sido víctimas del mismo director, el tribunal dictaminó en contra de la empresa, la cual fue obligada a indemnizar a la mujer⁵. Esto, además del perjuicio económico, significó un deterioro considerable de la reputación corporativa de la empresa.

⁴ Apelando a la ética y a la responsabilidad del criterio, los autores de este trabajo consideran necesario aclarar aquí que la referencia textual a este suceso pertenece al sitio MDZ (2017). *Sufría violencia de género en su trabajo y condenaron a la ART*. Disponible en <http://www.mdzol.com/nota/718289-sufria-violencia-de-genero-en-su-trabajo-y-condenaron-a-la-art/> y puede hallarse también en Segunda Cámara del Trabajo - Primera Circunscripción de Mendoza Poder Judicial Mendoza. Disponible en <http://www2.jus.mendoza.gov.ar/listas/proveidos/vertexto.php?ide=5236397812>.

⁵ Los montos de la indemnización fueron \$142.950,30 (Capital) y \$255.405 (Intereses), \$398.355,30 (total).

Declaraciones de organismos, estudios sobre el tema y cifras alarmantes

La Declaración Universal de Derechos Humanos, aprobada el 10 de diciembre de 1948, incluye en su articulado la prohibición de todo tipo de discriminación hacia ambos sexos. Desde su constitución, la Asamblea General de las Naciones Unidas (ONU) se ha pronunciado contra todo tipo de violencia, particularmente hacia la mujer y las niñas. En su artículo 11.1, más afín al entorno laboral, se postula lo siguiente: *los Estados adoptarán todas las medidas apropiadas para eliminar la discriminación contra la mujer en la esfera del empleo.* En tal sentido, debe reconocerse que *una gestión empresarial desde la perspectiva de género contribuiría a una relación equilibrada entre hombres y mujeres, en todos los ámbitos: político, económico y social, a partir del empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres, grupo menos favorecido.* (Díaz Fernández y Echevarría León, 2016).

En declaración realizada por la comisión europea en el año 1991 se afirma la necesidad de proteger la dignidad de las mujeres y de los hombres en el ámbito laboral. Desde entonces se realizó una recomendación a los estados miembros para la adopción de medidas para fomentar la lucha contra la violencia de género en el sector organizacional, y entre ellas el acoso sexual, muy común en los países occidentales. Con respecto a este tipo de violencia, además de estar catalogada como un delito penal grave, se declara como ideas clave las siguientes:

- ◇ Resulta indeseada, irrazonable y ofensiva para la persona que es objeto de la misma.
- ◇ La negativa o el sometimiento de una persona a dicha conducta por parte de empresarios o trabajadores se utilizan de forma explícita o implícita como base para una decisión que tenga efectos sobre el acceso de dicha persona a la formación profesional y al empleo, sobre la continuación del mismo, los ascensos o cualesquiera otras relativas.
- ◇ Dicha conducta crea un entorno laboral intimidatorio hostil o humillante para la persona que es objeto de la misma. (Bernet Soto, 2006, p. 2)

En la ponencia presentada el 30 de marzo de 2007 en las Jornadas Igualdad de Oportunidades en los Sistemas de Gestión, en Oviedo (Asturias), por Fina Rubio Serrano, y que llevó por título *Equidad de género en las empresas: herramientas para el cambio y la excelencia*, se ofrecen algunas ideas importantes que justifican la incidencia de la equidad de género para la calidad en la gestión empresarial.

Como respuesta a las interrogantes ¿por qué deben incorporarse políticas de equidad en las empresas? y ¿qué implica?, la autora alude a dos dimensiones analíticas clave, la perspectiva de las mujeres y la perspectiva de la empresa.

Perspectiva de las mujeres

Se refiere al interés del sector femenino por la modificación de las relaciones sociales históricamente establecidas por el sector corporativo y optar por un nuevo modelo que se oponga a las desventajas y discriminaciones existentes y para que los roles, se reviertan en beneficio de la equidad.

[...] continúa existiendo una oposición frontal de sectores empresariales muy representativos a la hora de abrir las puertas de sus reductos y dejar entrar a las mujeres. [...] En esta situación, resulta obvio que las mujeres tengamos un alto grado de interés en barrer esos obstáculos y conseguir que se nos reconozca y valore por nuestras capacidades, por lo que aportamos, y no por estereotipos, prejuicios y roles sociales que nos han sido adjudicados. (Rubio Serrano, 2007, p. 6).

La perspectiva de la empresa

La perspectiva del sector empresarial ha de estar atenuada con los cambios sociales de los tiempos actuales, donde se inscriben las tendencias de emancipación, unidad, desarrollo integral y humanismo. Según la autora, la puesta en práctica de acciones encaminadas a la equidad de género en las empresas se inscribe en el marco de responsabilidad social corporativa de las empresas y de la calidad y la excelencia. A partir de su experiencia como directora de la Asociación de Dones por la Inserción Laboral (SURT) la autora destaca que

en los últimos años, las empresas hemos ido caminando hacia una visión mucho más holística, más integradora y también más realista, de su relación con el entorno más allá de su objetivo prioritario como generadoras de riqueza para sus accionistas [...] Para la empresa, actuar de una u otra manera en relación a esos valores en

alza en una sociedad civil que es capaz de movilizarse y actuar sobre cuestiones éticas, supone un impacto directo en lo que es uno de los activos intangibles más importantes: su reputación social. (Rubio Serrano, 2007, pp. 6-8)

En el Informe sobre el Desarrollo Mundial de 2012 (p.13), en el documento dedicado específicamente a la perspectiva de género bajo el título *Igualdad de género y desarrollo*, se realiza un balance de los logros fundamentales experimentados durante los últimos años en materia de equidad de género y el lugar que ha ido ocupando la mujer en los diversos renglones de la sociedad por derecho propio. Sin embargo, se reconoce cómo aún existen disparidades en muchas esferas a escala global.

Una publicación realizada en 2013 por la plataforma *World Economic Forum*, Organización Internacional para la Cooperación Público-Privada, destaca a Nicaragua, Cuba, Bolivia, Barbados, Costa Rica, Argentina, Trinidad y Tobago y Panamá como ejemplos de países de Latinoamérica y el Caribe con mayor igualdad de género en cuanto a los siguientes indicadores: salud, educación, supervivencia, participación política e igualdad económica. Sin embargo, la perspectiva de género en los ámbitos sociales y corporativos no se reduce a indicadores de acceso y posibilidades, sino que implica también otras cuestiones importantes para la convivencia como el trato digno, el respeto y el reconocimiento social.

El artículo publicado por Gilda Torres (2011) en el sitio *Siempre Mujer*, con el título *El machismo en el mundo laboral*, destaca que

cuando nos mencionan la palabra “machismo” inmediatamente nos viene a la mente la figura de un hombre vulgar, dominante, irracional, que considera a la mujer como un ser inferior de la que puede abusar a su antojo. Es precisamente este tipo de mentalidad la que produce una desigualdad de la mujer dentro del mundo laboral aun en estos tiempos.

A su vez, *la violencia tiene consecuencias para los compañeros de trabajo de las víctimas, que como testigos de estas situaciones también experimentan peores rendimientos.* (EFE en El Espectador, 2015). Según las conclusiones de la investigación, en países como Paraguay, *la productividad laboral perdida por violencia contra la mujer en medianas y grandes empresas se traduce en más de 700 millones de dólares al año, una cifra equivalente al 2,39 % del Producto Interior Bruto del país.* (EFE en El Espectador, 2015).

El artículo *Igualdad y no discriminación en el ámbito empresarial*, publicado por las especialistas en derechos humanos de las mujeres y equidad de género Isabel Torres García y Vera Aguilar

Cruz (2015), se destaca que

la igualdad y no discriminación entre mujeres y hombres conlleva la participación activa y equilibrada de ambos, en todas las esferas de la vida económica y social. El enfoque de derechos humanos permite la inclusión de esa perspectiva de igualdad y no discriminación (también conocida como perspectiva de género), que contribuye a la transformación de prácticas culturales y organizacionales, a fin de promover y consolidar la igualdad de derechos, de oportunidades y el respeto de las diferencias.

Según datos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), el salario de las mujeres es 37 % menos que el de los hombres con igual condición. *Además, la tasa de desempleo femenino (9,1%) es 1,4 veces mayor que la masculina, que es del 6,3%, de acuerdo con la ONU, y son muy pocas las mujeres que llegan a puestos directivos en las empresas* (El Universo, 2013).

Afirma la secretaria ejecutiva de la CEPAL, Alicia Bárcena, que si bien se han experimentado logros meritorios en varios países de la región, *las mujeres permanecen en desventaja injustificada en todos los países* (El Universo, 2013).

Otros datos aportados por el *Latin Business Chronicle*, según consta en el diario El Universo en fecha 12 de Noviembre de 2013, afirman que hasta el 2013, sólo el 1,8% de todas las compañías latinoamericanas son dirigidas por mujeres, de estas 500 empresas más importantes, solo 9 las dirige el sector femenino (El Universo, 2013).

Asevera la presidenta del Programa Regional COMVOMUJER, Christine Brendel (2015)⁶, que las empresas cada año sufren considerables pérdidas económicas como consecuencia de la violencia de género.

Algunas de las problemáticas derivadas de la violencia de género en el sector organizacional son:

- ◇ Impuntualidad
- ◇ Fluctuación personal
- ◇ Bajo rendimiento
- ◇ Ausentismo
- ◇ Bajas laborales

Estudios del Foro Económico Mundial destacan que los países que son más competitivos tienen mayor equidad de género. (Garza, 2018). Otros análisis internacionales señalan que,

La presencia de mujeres en puestos directivos genera mejores resultados financieros en las compañías, con un 43% de retorno de ventas. Por ejemplo, Investigaciones de

⁶ A partir de un estudio presentado el 4 de noviembre de 2015 en la Reunión de Ministras de la Mujer de MERCOSUR, y del cual fue eco la Agencia de noticias EFE.

la organización McKinsey sostienen que la paridad de género podría generar un crecimiento del 25% en el PIB a escala mundial, esto equivaldría a que China y Estados Unidos aportaran dos veces con el PIB. (Andes, 2016).

Desde hace décadas, la OIT impulsa políticas y campañas que se encaminan a la prevención y erradicación de los distintos tipos de violencia que acontecen en los entornos laborales. Baste mencionar, además de los estudios y congresos que privilegian en tema, la más reciente campaña mundial titulada *Alto a la violencia y el acoso en el mundo del trabajo*. En la misma se contó con la participación de diferentes sindicatos de trabajadores, quienes reclamaron la necesidad de un convenio para aprobarse ante la ONU, con el propósito de *movilizar y reforzar la acción sindical para erradicar la violencia de género del mundo del trabajo*". (ITUC-CSI, 2017).



Figura 1. Identificador de la Campaña de la OIT y organizaciones sindicales del mundo para apoyar el convenio contra la violencia de género en el ámbito laboral
Fuente: ITUC-CSI, 2017

En desarrollo de la 61ª sesión de la comisión de la condición jurídica y social, auspiciada por la OIT, se destacó como mensaje clave que *las mujeres tienen el derecho fundamental de trabajar sin miedo*. La representante de la organización, Manuela Tomei (2017), destacó que estamos en presencia de un problema universal, que afecta particularmente a las mujeres, sin importar su nivel educativo o su desempeño laboral. *¿Por qué nos importa? Porque es una violación de derechos humanos, es una amenaza a la dignidad, a su seguridad salarial y a su salud y bienestar* (Tomei, 2017).

Conviene aludir a tres ideas aportadas por estudios del BID, Banco Mundial (BM) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), donde se hace alusión a los beneficios que reporta la incorporación de la equidad de género como un principio estratégico corporativo.

- ◇ Se fortalecen los equipos de trabajo y se aumenta la competitividad. La ausencia de barreras fundamentadas en el sexo de las personas, propicia el aprovechamiento de todas las capacidades de los recursos humanos que integran la empresa y que son parte fundamental de su éxito.
- ◇ Se convierten en agentes y protagonistas de cambio en el entorno que les rodea y en el mejoramiento de la calidad de vida de las personas, elementos sustantivos de la Responsabilidad Social Empresarial.
- ◇ Se proyectan positivamente en su imagen corporativa, al incluir en su comunicación externa y publicidad los valores de la igualdad sin discriminación, propiciando el uso no sexista de la figura femenina y la no reproducción de estereotipos que fomentan desigualdades entre mujeres y hombres. (en Torres García y Aguilar Cruz, 2015).

Hasta el 2016 el desempleo en España era liderado a nivel nacional por el sector femenino. Datos aportados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) expresan que el sector femenino es el de mayor representación en las acciones de protestas y paros. El número de mujeres en paro se sitúa en 2.142.700. (INE, 2017, p. 5)

Declaraciones de las Naciones Unidas del 2017 revelan que a nivel mundial las mujeres reciben un 24% de salario inferior al de los hombres, mientras que datos del Fondo de Población de las Naciones Unidas (2014), señalan que 6 de cada 10 de las personas más pobres a nivel mundial son mujeres.

Todos estos ejemplos de la disparidad entre hombres y mujeres en el ámbito laboral como el desarrollo de trabajos más precarios o peor remunerados, conllevan a una mayor vulnerabilidad del colectivo femenino y un considerable riesgo de entrar en situación de pobreza o exclusión social. (Ruiz, 2017)

Cifras alarmantes que demuestran las brechas de género en Latinoamérica y el Caribe (PNUD, 2016).

Las mujeres realizan el 75% del trabajo doméstico no remunerado.

Hay casi 20 millones de trabajadores y trabajadoras domésticos en América Latina y el Caribe (7.2 millones en Brasil). En su gran mayoría (83%) son mujeres con insuficiente protección social.

1 de cada 3 mujeres no logra generar ingresos propios.

5 de cada 10 mujeres están fuera del mercado laboral.

De cada 72 grandes empresas de la región, solo 3 cuentan con una mujer como directora general o presidente, es decir, un 4.2%. El 54% de las mujeres trabaja en contextos informales, con ingresos frágiles y poca protección social.

Lo primero que deben asumir los nuevos sistemas de dirección empresarial es que la implementación de estrategias y políticas de equidad en sus entidades facilitan procesos de cambio social en beneficio mutuo para hombres y mujeres. Esto ayuda al logro de objetivos comunes para avanzar unidos y en condiciones de equidad por el desarrollo de la organización y de la sociedad en general. *Luchar contra la discriminación y los estereotipos son los mayores desafíos de las empresas y organizaciones para promover la equidad laboral aprovechando las capacidades de cada persona.* (Andes, 2016).

Las garantías de acceso y respeto hacia la mujer en el sector corporativo no deben asumirse a partir de la imposición que los organismos y gobiernos nacionales o autónomos establecen, si bien son instrumentos de importancia. La clave radica en que se adopten acciones desde la conciencia y la voluntad de quienes dirigen las organizaciones, que se entienda que no se necesita de la aplicación de leyes para lograr la equidad y que se trata de un derecho humano que debe partir desde la conciencia propia de cada ser humano.

Es posible hablar de una empresa humanista, íntegra y con alta reputación corporativa y social, cuando sea capaz de propiciar la articulación entre la armonía en el ámbito interno y externo con el desarrollo de la organización.

Avanzar en este camino requiere por supuesto incorporar cambios en la cultura, los valores y las estrategias de la empresa, incidiendo especialmente en algunos elementos clave [...]. Se trata de un esfuerzo hacia un objetivo común: una sociedad más equitativa en la que hombres y mujeres seamos iguales ante la ley, diversos en nuestras identidades y complementarios

en el reparto de tareas, responsabilidades y poder. (Rubio Serrano, 2007, pp. 6-11)

Si bien es cierto que la fuerza de trabajo femenina se ha incrementado durante los últimos treinta años a nivel mundial; no solo se trata de focalizar las miradas al factor acceso, sino también cada uno de los procesos internos que acontecen en el ámbito organizacional y donde suceden prácticas discriminatorias diversas, (brechas salariales, limitaciones en la ocupación de puestos y en la toma de decisiones, etc.).

Conviene aquí referirse al concepto de *empoderamiento de la mujer*, muy abordado en los últimos años y donde se pretende dignificar simbólicamente al sector femenino, su representación social en todos los sectores y espacios de la vida, y reforzar sus derechos, contrario a lo que el patriarcado ha impuesto durante siglos.

Los principios para el empoderamiento de las mujeres ofrecen a las empresas y al sector privado orientaciones prácticas sobre cómo empoderar a las mujeres en el lugar de trabajo, los mercados y la comunidad. Estos principios, elaborados a través de una asociación entre ONU Mujeres y el Pacto Global de las Naciones Unidas, están diseñados para ayudar a las empresas a la hora de examinar las políticas y prácticas que aplican -o a crear otras nuevas- en el ámbito del empoderamiento de las mujeres. (Pacto Global, 2017)

Resultan de mucho valor las acciones de capacitación y sensibilización que se desarrollan en las entidades con el propósito de erradicar la discriminación y otras formas de violencia de género en las organizaciones. Algunos países como Brasil, Cuba, Ecuador y Venezuela, desde la metodología de la Educación Popular, han implementado proyectos de desarrollo local/comunitario en los cuales se han capacitado a directivos de pequeñas y medianas empresas. Las líneas siguientes abordan varios resultados positivos al respecto.

Buenas prácticas de equidad de género en el contexto empresarial

Quizás un regreso en el tiempo nos conduce a finales del siglo XIX, cuando Maggie Lena Walker marca la diferencia por ser la primera mujer en el mundo que asume la dirección de un banco en Estados Unidos. Así, durante el siglo XX e inicios del XXI se han experimentado notorias experiencias que dan cuenta de la necesidad de un cambio a escala global, cuya urgencia no tiene retroceso.

Relevante ha sido el quehacer de varias organizaciones internacionales, regionales y nacionales que se oponen a cualquier práctica de violencia de género en cualquier espacio social en el cual los sujetos realizan funciones vitales para su vida. Un ejemplo lo constituye la *Red de Empresas por la Equidad de Género* (RED EG), organizada por la empresa *Imagine Consulting*, radicada en la provincia de Castellón de España, y sus socios fundadores. Trabajan con la convicción de *ser y hacer un real aporte y contribución hacia una sociedad más justa y equitativa*. (Imagine Consulting, 2016).

Participan también organizaciones privadas e instituciones públicas de diversos sectores del país interesados en la implementación en sus organizaciones de la perspectiva de equidad de género por el desarrollo.



Figura 2: Identificador de la Red de Empresas por la Equidad de Género
Fuente: Imagine Consulting, 2016

Según consta en el sitio web de *Imagine Consulting*, varios son los logros fundamentales a los que apuesta la red, a saber:

- ◊ Visibilizar el tema de género a través de una agenda conjunta entre las organizaciones.
- ◊ Apoyar a las organizaciones en el desarrollo e implementación de planes y estrategias para la Transversalización de la equidad de género (TEG).
- ◊ Propiciar la innovación y cambio cultural junto a un modelo colaborativo de intercambio de buenas prácticas laborales, herramientas, indicadores, instrumentos, estudios, capacitaciones, entre otros aspectos para el beneficio de las empresas miembros de la Red.
- ◊ Promover el impacto de la Red EG a través de alianzas estratégicas vinculadas al tema de género en el ámbito laboral y mediático, basados en evidencias concretas de los beneficios de la equidad en las organizaciones a corto y largo plazo. (Imagine Consulting, 2016).

Figuran como actividades: la realización de conversatorios por la equidad de género, con periodicidad bianual para visibilizar las acciones de buenas prácticas que realizan las empresas en materia de equidad de género, intercambio de experiencias, *fortalecer lazos y posicionar temáticas estratégicas para el desarrollo de las empresas de la RED EG*. (Imagine Consulting, 2016). También, realizan mesas temáticas donde se ofrece consultoría jurídica sobre el tema, acciones de formación e investigación y otras iniciativas interempresas.

El conversatorio de empresas por la equidad de género: es un evento *dirigido a hombres y mujeres profesionales gestores del cambio en sus organizaciones* (Imagine Consulting, 2016).

La *Red Argentina del Pacto Global* es una organización que reafirma su compromiso por favorecer la equidad de género en el ámbito empresarial. Se destacan como empresas con experiencias positivas al respecto: IBM Argentina, Telecom Argentina, Cormorán S.A., Banco Nación de Argentina, Carrefour Argentina, Cablevisión/Fibertel y Garbarino. Es una red acciones de capacitación en cuestiones de género en el sector empresarial. Se deriva de aquí el grupo de trabajo de empresas por la igualdad.

El Equipo Latinoamericano de Justicia y Género (ELA), por su parte, tiene la misión de *Alcanzar la equidad de género a partir de acciones de incidencia, trabajo en redes y el desarrollo de capacidades de actores políticos y sociales, con el fin de mejorar la situación social, política y económica de las mujeres* (ELA, 2017).



EQUIPO LATINOAMERICANO
DE JUSTICIA Y GÉNERO

La siguiente tabla expone la denominación de varias organizaciones iberoamericanas que han otorgado importancia al tema de género, puntualmente a los derechos de la mujer en todos los ámbitos de la vida, incluyendo el laboral.

Figura 3: Identificador del Equipo Latinoamericano de Justicia y Género
Fuente: ELA, 2017

Nº	Denominación
1	Fundación Mujeres
2	Agencias de las Naciones Unidas en Latinoamérica y el Caribe por los derechos humanos de la mujer
3	Asociación Mujeres Juristas Themis
4	Asociación para los Derechos de la Mujer y el Desarrollo (AWID)
5	CLADEM, Comité de América Latina y el Caribe para la Defensa de los Derechos de la Mujer
6	Comisión para la investigación de los malos tratos a mujeres
7	Corporación Humanas
8	Federación de Mujeres Progresistas (FMP)
9	Organización Fraternal Negra Hondureña (OFRANEH)
10	La casa del encuentro en Argentina
11	Comando Colibrí en México: un grupo autónomo y de autodefensa
12	Red de salud de las mujeres latinoamericanas
13	Mujeres para la salud
15	Mujeres mediterráneas
16	Mujeres en red
17	Lobby europeo de mujeres
18	Instituto interuniversitario de estudios de mujer y género
19	Hombres por la igualdad (Jerez)
20	Red de mujeres rurales y urbanas (España)
21	Asociación de Mujeres Independientes de Murcia Sección Juvenil (AMIMUR)
22	Asociación de Mujeres Inmigrantes para la Integración. (AMICITIA)
23	Fundación Mujeres
24	ASMS - Asociación Solidaridad Madres Solteras
25	Federación de mujeres progresistas
26	Asociación de mujeres para la democracia
27	OMEGA. Organización de Mujeres Empresarias y Gerencia Activa
28	AMECO. Asociación Española de Mujeres Profesionales de los Medios de Comunicación.
29	Asociación por la no discriminación laboral por la edad o género
30	Asociación de Mujeres Empresarias y Profesionales de la Economía Social de la Región de Murcia. AMESAL.
31	Instituto Nacional de las Mujeres del (MIDES)
32	Comité para la eliminación de la discriminación contra la mujer
33	Enlace continental de mujeres indígenas
34	Centro de mujeres comunicadoras mayas de Guatemala
35	Comisión de igualdad de oportunidades de empleo en Estados Unidos
36	Organización Murciana de Mujeres Empresarias y Profesionales (OMEPE)
37	Comité sobre la eliminación de la discriminación contra las mujeres (CEDAW)
38	Comisión sobre la condición social y jurídica de la mujer (CSW)
39	Comisión Interamericana de Mujeres (CIM)
40	Asociación mexicana contra la violencia hacia la mujer
41	Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH)
42	Convención para prevenir, sancionar y erradicar la violencia contra la mujer
43	Asociación Mexicana de Planificación Familiar (MEXFAM)
44	Asociación Mujer Vamos Adelante (AMVA)
45	Red contra la violencia de género en Centro América y el Caribe
46	Red de Educación Popular de mujeres de América Latina y el Caribe (REPEM)
47	Red de escuelas de educar en igualdad
48	Asociación de mujeres por la dignidad y la vida
49	Asociación americana de médicas
50	Red de mecanismos gubernamentales para la promoción de la igualdad de Oportunidades para las mujeres
51	Red contra la violencia de género en República de Nicaragua
52	Nicaragua. Asociación de mujeres profesionales por la democracia y el desarrollo
53	Red de género y salud colectiva

Tabla 1: Denominación de varias organizaciones que apoyan la equidad de género y la lucha por la no violencia hacia la mujer.
Fuente: elaboración propia.

Por su parte entre los eventos de género más significativos que se desarrollan en Iberoamérica, donde se otorga prioridad a la equidad de género y a la defensa de los derechos laborales de la mujer figuran:

- ◊ Foro Internacional de Mujeres Indígenas (FIMI)
- ◊ Convención Interamericana para Prevenir, Sancionar y Erradicar la Violencia contra la Mujer.
- ◊ Concertación por un Empleo Digno en la Maquila (CEDM)
- ◊ Foro Internacional para el empoderamiento económico de las mujeres
- ◊ Foro de Responsabilidad Social Empresarial
- ◊ Evento Gestión empresarial con perspectiva de género: salud, riesgos y protección laboral.
- ◊ Academia de Género: un evento mundial sobre las cuestiones de género, trabajo y desarrollo para expertos/as y profesionales.
- ◊ Evento Equidad de género en el mundo empresarial. Nuevos desafíos. Realizado por LSQA, con el objetivo de *desarrollar una actividad sobre la importancia de la perspectiva de género en el mundo empresarial y brindar herramientas útiles para la integración de esta perspectiva en los modelos de gestión, así como reflexionar sobre los desafíos de su implementación* (INMUJERES, 2014).
- ◊ Foro Global Empresas por la Igualdad de Género. Para promover los objetivos de desarrollo sostenible. Participan líderes y especialistas del sector empresarial de todo el mundo, gobiernos, organizaciones sindicales y de la sociedad civil, universidades y centros de investigación. Constituye un espacio para compartir y favorecer debates e intercambios de experiencias, de *prácticas innovadoras para la reducción de las brechas de género en el lugar del trabajo y para destacar el rol del sector privado en la inclusión de las mujeres en el marco de la Agenda 2030* (UNESCO, Panamá, 2016).

Para eliminar las brechas de género que aún persisten en el sector empresarial, el PNUD apoya a los gobiernos nacionales para implementar el Sello de Igualdad de Género, programa de certificación para instituciones públicas y privadas.

Es justo mencionar, que en gran medida la flexibilización que se ha experimentado en varios países del Sur, se debe a la incidencia de organismos internacionales como el PNUD, la OIT y la CEPAL, a partir de sus vínculos con los gobiernos para contribuir a la equidad de género en el sector empresarial. Esto ha favorecido que numerosas empresas multinacionales y grandes corporaciones que se establecen en los países de Latinoamérica y el Caribe implementen iniciativas públicas y privadas, programas de

conciliación y estrategias para la diversidad cultural que incluye a la perspectiva de género como eje transversal, *con el objetivo más o menos explícito de favorecer de forma directa la inserción de las mujeres en el empleo y en cargos de dirección, así como promover la gestión corporativa en sus empresas* (Díaz Fernández y Echevarría León, 2016).

Cuba cuenta con un sistema de instrumentos jurídicos que han sido promovidos por el Estado para garantizar la inclusión de la mujer en el trabajo remunerado y la preservación y cumplimiento estricto de todos sus derechos en el sector institucional, familiar y social. Sin embargo, se reconoce como dificultad la necesidad de potenciar la preparación de líderes empresariales sobre cuestiones de género, considerando que aún *a nivel empresarial se mantienen brechas entre mujeres y hombres, tanto en el acceso a los puestos más interesantes en términos económicos y profesionales, como en la promoción hacia lugares de toma de decisiones* (Díaz Fernández y Echevarría León, 2016).

Para dar respuesta a estas realidades, la Federación de Mujeres Cubanas (FMC), el Ministerio de la Agricultura (MINAG), la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP) y otras entidades y organizaciones municipales desarrollan estrategias desde hace algunos años, incluyendo la puesta en práctica de proyectos en los cuales la concepción de género constituye un eje transversal.

Baste mencionar como ejemplos de buenas prácticas diversos proyectos de colaboración internacional a favor de la equidad de género en el sector empresarial, como: Incorporación al desarrollo socioeconómico local de las mujeres emprendedoras locales desde una adecuada perspectiva de género en tres provincias de Cuba, proyecto impulsado por la Asociación para la Colaboración con el Sur (ACSUR) y MUNDUBAT -en coordinación con la ANAP y la FMC-, y que *promueve un emprendimiento económico de mujeres, especialmente en zonas rurales*. (Díaz Fernández y Echevarría León, 2016).

En Ecuador, se trata de un tema que se encuentra en desventaja, como consecuencia de los rasgos del patriarcado que históricamente se han reproducido a escala nacional, toda vez que las mujeres continúan siendo las menos favorecidas en cuanto a las posibilidades de empleo en el sector empresarial, fundamentalmente aquellas de nacionalidad indígena; sin embargo, también se destacan algunas experiencias positivas.

Dichas limitaciones han impulsado a organismos e instituciones a otorgar jerarquía al tema desde diferentes espacios. El Conversatorio sobre políticas y prácticas empresariales sobre la equidad de género y la complementariedad laboral, realizado por la firma de consultoría *Price Waterhouse Coopers (PWC)* es un ejemplo. En el encuentro participaron representantes de varias empresas y se logró contribuir a la formación de valores opuestos a la discriminación y la

violencia laboral. Para estimular a las empresas con buenas prácticas de género en Ecuador surge el premio titulado *El talento no tiene género*.

Recientemente el país aprobó una reforma en la Ley Orgánica del Servicio Público (LOSEP), donde se cataloga al acoso laboral como un delito, reconocido también en el código del trabajo.

El proyecto marca un paso al frente en la protección de los trabajadores, ya que toma en cuenta *el abuso de cualquier forma de poder al interior de una comunidad de trabajo*. El término “hostigamiento laboral” pasó a ser “acoso laboral”, con el que se prevé sancionar un comportamiento que atente contra la dignidad de los empleados. (EXTRA.EC, 2017).

Asimismo, el Artículo 326 de la Constitución de

la República postula el derecho de las personas a desarrollar sus labores en un ambiente adecuado y propicio, donde se garantice la salud, la integridad y seguridad de los obreros sin distinción de género ni etnia.

Otras acciones de buenas prácticas en el país andino en los últimos años han propiciado mayor presencia de las mujeres en el ámbito empresarial, aunque solo una de cada diez gerencias es ocupada por el sector femenino. De esta manera, numerosas empresas han favorecido el salario equitativo y han otorgado mayor flexibilidad a las mujeres en su proceso de maternidad.

Varias plataformas virtuales que pertenecen a movimientos sindicales y a organizaciones sociales de Argentina se destacan por las campañas que han realizado para erradicar los distintos tipos de violencia laboral. (Figuras 4 y 5).

CAMPAÑA NACIONAL CONTRA LA VIOLENCIA LABORAL
El silencio es el mejor aliado de la violencia laboral

POR UN TRABAJO DIGNO SIN VIOLENCIA LABORAL

Animate. Denunciá el acoso laboral
Si sentís que sos víctima de violencia laboral, acercate y consultá a tu delegado.
No te quedes solo. Afiliate.

ATE ARGENTINA | **CTA** Central de Trabajadores de la Argentina | **CLATE**

Figura 4. Campaña Nacional contra la violencia laboral
Fuente: APTS Noticias, 2016



Figura 5: Campaña contra la violencia laboral. Poder judicial de la CABA.
Fuente: SITRAJU-CABA, s.f.

Consideraciones finales

La perspectiva de género en las empresas ha de concebirse como un derecho propio, que coloca en posición de equidad tanto a hombres como a mujeres. Favorece en gran medida los índices de productividad, un ambiente armónico y estable y la motivación para el desarrollo de distintos tipos de funciones y tareas.

Hablar de gestión empresarial y género en el ámbito internacional durante los últimos años nos remite a las diferentes leyes, políticas y regulaciones que se enfocan en la temática, sea para favorecer el incremento de la participación del sector femenino en las empresas, como para establecer pautas que examinan y sancionan otras tendencias discriminatorias aún vigentes.

No es posible una política económica de desarrollo social que involucre al sector empresarial donde se excluya en sus postulados aspectos que respalden la equidad de género.

La concepción igualitaria que involucra tanto a hombres como a mujeres en el espacio empresarial se convierte en parte estratégica de la denominada *economía inteligente para el desarrollo*. Es un instrumento valioso que, puesto en práctica, erradica las brechas injustas que distancian a la mujer de los hombres.

Si se experimenta un equilibrio en las organizaciones con respecto a la perspectiva de género en su amplitud, esa armonía también se revierte en beneficios que trascienden tanto al

ámbito individual de cada persona, como a la integridad de la empresa ante la sociedad.

La equidad de género en pleno siglo XXI en Latinoamérica, tanto a nivel intrafamiliar como escolar, social y corporativo, sigue siendo una urgencia. Se trata de un aspecto medular para el desarrollo, donde se perciba la equidad en materia de derechos y deberes. La reproducción del machismo y de otros rasgos patriarcales en las empresas sólo nos conduce a la desmotivación, al detrimento de los valores y a un retorno hacia el camino de la marginalidad de la conciencia.

Las empresas del siglo XXI han de otorgar derechos con una diferencia de trato atendiendo a la naturaleza y situación de las personas: maternidad, supuestos de incapacidad (sean varones o mujeres), etc. Y, paralelamente, defender el prin-

cipio de igual remuneración a igual trabajo.

Favorecer la equidad de género en el sector empresarial es la expresión más genuina de humanismo, altruismo, concordia, cordialidad, respeto, justicia y fraternidad.

Por último, se recomienda la realización de investigaciones que examinen la perspectiva de género en el sector empresarial de otros contextos, a partir de las formas de expresión, tendencias y problemáticas, incluyendo las causas y consecuencias. Esto ayuda a la comprensión más holística de fenómeno, así como al enriquecimiento epistemológico de esta categoría y al surgimiento de proyectos, estrategias, políticas y programas que fortalezcan la equidad de género para la convivencia armónica en sociedad.

Referencias bibliográficas

- América Latina Genera-ALG. (2016). *III Foro Global Empresas por la Igualdad de Género: Promover los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Disponible en <http://americalatinalagenera.org/foroEmpresasGenero/>
- Andes (2016). *Mujeres luchan por la equidad laboral en Ecuador*. Disponible en www.andes.info.ec/es/noticias/mujeres-luchan-equidad-laboral-ecuador.html.
- APTS Noticias. (2016). *Convocación a la jornada de violencia de género y violencia laboral en salud*. Disponible en <http://apts-sanluis.com.ar/v2/apts-noticias-2016-11-8/>.
- Ayala Álvarez, M. D. (2011). *El acoso laboral como forma de perpetuación de la discriminación por género: problemas legales y estrategias para la protección*. Maestría en Ciencias Sociales con Mención en Género y Desarrollo. Ecuador. Quito: FLACSO.
- BancoMundial(2012).*Igualdaddegéneroydesarrollo. Informe sobre el desarrollo mundial. Panorama general*. Washington DC. Disponible en <https://siteresources.worldbank.org/INTWDR2012/Resources/7778105-1299699968583/7786210-1315936231894/Overview-Spanish.pdf>
- Bernet Soto, A. (2006). *Informe sobre el acoso sexual en el trabajo análisis de su regulación penal y extrapenal*. Disponible en www.igualdaddenlaempresa.es/enlaces/webgrafia/docs/regulacion-penal.pdf.
- Camarena Adam, M. E. Saavedra García, M. L. y Hernández Gómez, L.H. (2015). *La competitividad de las empresas dirigidas por hombres y mujeres*. XX Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática. Ciudad de México. Disponible en <http://congreso.investiga.fca.unam.mx/docs/xx/docs/11.09.pdf>.
- Carter Sluby, P. (1995). "Las mujeres y los inventos". *Revista especial/FEMPRESS*. Disponible en <http://bazica.org/la-mujer-negra.html?page=2>.
- Ching, M. I. (2015). *60.000 mujeres sufren discriminación por embarazo o maternidad*. Disponible en http://cadenaser.com/ser/2015/05/12/sociedad/1431431275_065939.html
- Díaz Fernández, I. y Echevarría León, D. (2016). *Gestión empresarial y género: oportunidades y retos para Cuba*. *Economía y Desarrollo*, vol. 157, N° 2. La Habana jul.-dic.
- Díaz Tenorio, M. (2009). *Violencias de género: arcoíris es más que rosa y azul*. La Habana: Documento en soporte digital para la Campaña UNETE-Cuba.
- EFE-El Espectador (2015). *Los altos costos de la violencia de género en las compañías*. Disponible en <https://www.elespectador.com/noticias/actualidad/los-altos-costos-de-violencia-de-genero-companias-articulo-597127>.
- ELA (2017a). *Nosotras*. Disponible en <http://www.ela.org.ar/a2/index.cfm?aplicacion=APP187&rcnl=2&opc=46>.
- - - - - (2017a). *Articulación Regional*. Disponible en <http://www.ela.org.ar/a2/index.cfm?aplicacion=APP187>.
- El Telégrafo (2017). *Acoso laboral en el país se refleja en 347 denuncias*. Disponible en <http://www.eltelegrafo.com.ec/images/cms/EdicionImpresa/2017/Octubre/04-10-17/04-10-17-soc-acosolaboral.jpg>.
- El Tiempo (2016). *El "pecado" de quedar en embarazo*. Disponible en <http://www.eltiempo.com/multimedia/especiales/discriminacion-laboral-a-mujeres-embarazadas/16718656/1/index.html>.
- EXTRA.EC (2017). *La figura de acoso laboral fue tipificada en la LOSEP*. Disponible en <http://www.extra.ec/actualidad/leyes-acoso-laboral-lesep-codigodeltrabajo-DB1641306>.
- El Universo (2013). *Más mujeres acceden al poder, pero persisten discriminación y violencia de género*. Disponible en <https://www.eluniverso.com/noticias/2013/11/12/nota/1720396/mas-mujeres-acceden-poder-persisten-discriminacion-violencia-genero>.
- Frieze, I. H. (2005). "Female violence against intimate partners: An introduction". *Psychology of Women Quarterly*, N° 29, pp. 229-237.
- García Sergio L. (2016). *La discriminación en el trabajo, otra forma de violencia de género*. Disponible en <https://www.compromisoempresarial.com/autor/sergio-lopez-garcia/>.
- Garza, J. (2018). *Brecha de género afecta competitividad de Costa Rica*. Disponible en <https://www.larepublica.net/noticia/brecha-de-genero-afecta-competitividad-de-costa-rica>.
- Goche, F. (2013). *Embarazo, principal causa de discriminación laboral contra las mujeres*. Disponible en <http://www.contralinea.com.mx/archivo-revista/2013/03/08/embarazo-principal-causa-de-discriminacion-laboral-contra-las-mujeres/>.
- Imagine Consulting (2016). *RED EG, Red de Empresas por la Equidad de Género*. Disponible en <http://www.imagineconsulting.cl/portfolio/conversatorio-de-empresas-por-la-equidad-de-genero/>.

- INE (2017). *Encuesta de Población Activa (EPA). Cuarto trimestre de 2016*. Disponible en <http://www.ine.es/daco/daco42/daco4211/epa0416.pdf>.
- INEC (2012). *Producción de estadísticas con enfoque de género en el Instituto Nacional*. Recuperado el 14 de mayo de 2018 de www.inec.gob.ec / www.ecuadorencifras.com.
- INMUJERES (2014). *Equidad de Género en el mundo empresarial*. Disponible en <http://www.inmujeres.gub.uy/26269/equidad-de-genero-en-el-mundo-empresarial>.
- ITUC-CSI (2017). *Violencia de género en el trabajo*. Disponible en <https://www.ituc-csi.org/gender-based-violence?lang=es>.
- Logan y Wilkson (org.) (1982). *Dictionary of American Negro Biography* New York: W.W. Norton & Co.
- Mansilla Izquierdo, F. (2012). *Manual de Riesgos Psicosociales en el trabajo: Teoría y Práctica*. Disponible en <http://www.psicologia-online.com/ebooks/riesgos/index.shtml>.
- MDZ. (2017). *Sufría violencia de género en su trabajo y condenaron a la ART*. Disponible en <http://www.mdzol.com/nota/718289-sufria-violencia-de-genero-en-su-trabajo-y-condenaron-a-la-art/>.
- OIT/CINTERFOR (2017a). *Misión, visión y funciones de OIT/Cinterfor*. Disponible en <http://www.ilo.org/cinterfor/sobre-cinterfor/misi%C3%B3n/lang-es/index.htm>.
- - - - - (2017b). *Centro Interamericano para el Desarrollo del Conocimiento en la Formación Profesional*. Disponible en <https://www.oitcinterfor.org/>.
- Pacto Global (2017). *La Red Argentina lanza una publicación con buenas prácticas empresariales que apuntan a la equidad de género*. Disponible en <https://pactoglobal.org.ar/recursos/la-red-argentina-lanza-una-publicacion-con-buenas-practicas-empresariales-que-apuntan-a-la-equidad-de-genero/>.
- PNUD, América Latina y el Caribe. (2016). *III Foro Global Empresas por la Igualdad de Género: Promover los Objetivos de Desarrollo Sostenible*. Disponible en http://www.latinamerica.undp.org/content/rblac/es/home/presscenter/events/2016/3_Global_Forum.html.
- Rubio Serrano, F. (2007). *Equidad de género en las empresas: herramientas para el cambio y la excelencia*. Jornadas igualdad de oportunidades en los sistemas de gestión. Oviedo, Asturias.
- Ruiz, D. (2017). *Ejemplos de desigualdad de género en el trabajo*. OXFAM INTERMON. Disponible en <https://blog.oxfamintermon.org/ejemplos-de-desigualdad-de-genero-en-el-trabajo/>.
- SITRAJU-La Caba. (s.f). *Campaña no a la violencia laboral en el poder judicial de La Caba*. Disponible en http://sitraju-caba.org.ar/actividad_gremial/campana-no-a-la-violencia-laboral-en-el-poder-judicial-de-la-caba/.
- Tomei, M. (2017). "La violencia laboral hacia las mujeres es un problema universal, advierte la OIT". Referencia a la 61ª Sesión de la Comisión de la Condición Jurídica y Social, auspiciada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Disponible en <http://www.un.org.ec/wp-content/uploads/2017/03/03-16-2017Women.jpg>.
- Torres García, I. y Aguilar Cruz, V. (2015). "Igualdad y no discriminación en el ámbito empresarial". *Revista Petra*. Disponible en <http://revistapetra.com/category/politica/>.
- Torres, G. (2011). "El machismo en el mundo laboral". *Revista Siempre Mujer*. Disponible en <http://siempremujer.com/estilo/el-machismo-en-el-mundo-laboral/20794/>.
- UNESCO-Panamá. (2016). *Panamá, III Foro de Empresas por la Igualdad de Género*. Disponible en <http://www.redetis.iipe.unesco.org/event/panama-iii-foro-de-empresas-por-la-igualdad-de-genero/>.
- Vázquez, Á. y Urbiola, A. (2014). "El género como una perspectiva para el análisis de las organizaciones". *Iztapalapa, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, N° 77, julio-diciembre. Disponible en <https://www.redalyc.org/pdf/393/39348246008.pdf>.
- Vázquez Cupeiro, S. (2015). "Ciencia, estereotipos y género: una revisión de los marcos explicativos". *Convergencia*, Vol. 22, N° 68, Toluca, mayo/agosto. Disponible en <https://www.redalyc.org/pdf/105/10536227007.pdf>.
- World Economic Forum (2013). *Los 10 países con mayor igualdad de género: América Latina y el Caribe*. Disponible en <https://es.weforum.org/agenda/2013/11/los-10-paises-con-mayor-igualdad-de-genero-america-latina-y-el-caribe/>.
- Zamudio Sánchez, F. J., Ayala Carrillo, M. del R., y Arana Ovalle, R. I. (2014). "Mujeres y hombres. Desigualdades de género en el contexto mexicano". *Estudios Sociales*, Vol. 22, N° 44. Disponible en <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41731685010>.

Conflictos en torno al ambiente y los discursos científicos

Análisis de los conflictos de *Pueblos Unidos*

y *Vecinos Unidos en Defensa de un Ambiente Seguro* en Córdoba, Argentina

Conflicts over the environment and scientific discourses

Analysis of the conflicts of *Pueblos Unidos* and

Vecinos Unidos en Defensa de un Ambiente Seguro in Córdoba, Argentina

Erika Saccucci | ORCID: orcid.org/0000-0002-2469-0988

erika_sac34@hotmail.com

CONICET

Argentina

Recibido: 19/09/2018

Aceptado: 11/03/2019

Resumen

En esta investigación hemos abordado dos casos de conflictos articulados en torno a las condiciones ambientales en la ciudad de Córdoba, Argentina: el caso de *Pueblos Unidos* y el de *Vecinos Unidos en Defensa de un Ambiente Seguro*. Se han realizado veinte entrevistas en profundidad con la finalidad de conocer el rol que asumen los discursos científicos en estos conflictos. Las entrevistas han sido analizadas utilizando la técnica del análisis de contenido y herramientas del análisis de discurso. Del análisis se desprende que los discursos científicos funcionan como discursos de poder que producen luchas por su sentido. En el primer apartado se ha abordado el diverso despliegue del dispositivo de poder del discurso científico en cada caso que, en articulación con diversas necesidades del capital, producen territorios particulares. Por último, se han abordado las estrategias que las y los vecinos en lucha oponen frente al despliegue de este dispositivo.

Palabras clave: Córdoba, Contaminación, Dispositivos, Capital, Estrategias.

Abstract

In this investigation we have studied two cases of conflicts articulated around the environmental conditions in the city of Córdoba, Argentina: the case of *Pueblos Unidos* and the one of *Vecinos Unidos en Defensa de un Ambiente Seguro*. We have conducted twenty in-depth interviews with the purpose of knowing the role assumed by scientific discourses in these conflicts. The interviews have been analyzed using the technique of content analysis and some tools from discourses analysis. From the analysis it follows that scientific discourses function as power discourses that produce struggles for their meaning. In the first section we have addressed the diverse role of scientific discourses as devices of power, that, in articulation with diverser needs of economic capital, produces particular bodies and territories in each case. Finally, we presented the strategies that neighbors in struggle oppose to this device of power.

Key words: Córdoba, Contamination, Devices, Capital, Strategies.

Introducción

En este artículo se han estudiado dos conflictos articulados en torno a la cuestión ambiental. Hemos propuesto que los conflictos son instancias de visibilización de las luchas sociales y que en el estudio de la conflictividad es donde se hace posible conocer con mayor detalle la operatoria del poder y la agencia de los sujetos. Partimos de tres supuestos que enmarcan nuestro tratamiento y mirada de los conflictos. Por un lado, que los conflictos están atravesados por las discusiones respecto de las formas de apropiación, producción, distribución y gestión de los bienes naturales en una comunidad o región. Por otro, que los conflictos, en su conjunto y en su relación, expresan dinámicas y tensiones estructurales respecto de las formas en que el capitalismo organiza los territorios. Finalmente, que estos conflictos dan cuenta de la existencia de una forma de lucha social, antes que de un aumento de una *preocupación o conciencia social* respecto del ambiente y la naturaleza (Saccucci, *et al.*, 2015).

Para indagar la operatoria del poder hemos trabajado con el concepto de *dispositivos de poder* y para conocer la agencia de los sujetos, el de *estrategias*. En particular, nos hemos centrado en la lucha que se produce en torno a los discursos científicos como discursos de poder.

Son diversos los investigadores que han estudiado los discursos científicos sobre contaminación en América Latina. Estos estudios buscan comprender las nociones de *riesgo ambiental* que construyen los actores sociales involucrados en conflictos socioambientales y sus características

(Iturralde, 2015; Berger, 2013; Berger y Ortega, 2010; Walter, 2009; Auyero y Swistun, 2007; Orellana, 1999; Sabatini, 1997).

En las entrevistas realizadas, el discurso científico es particularmente relevante en los conflictos que se articulan en torno a controversias sobre el ambiente y discuten la presencia/ausencia de contaminación: *Pueblos Unidos* (en adelante, PU) y *Vecinos Unidos en Defensa de un Ambiente Seguro* (en adelante, VUDAS). Se construyen dos sentidos opuestos en torno al discurso científico: en PU aparece como un discurso de poder, mientras que en el discurso de VUDAS emerge como estrategia de la organización en lucha.

Al decir de Auyero y Swistun (2007) los sujetos no piensan y sienten lo tóxico de una manera única y monolítica: se presentan diversas visiones y creencias que coexisten (a veces en el mismo individuo). No hay ni una población determinada a hacer algo en contra de la agresión tóxica, ni una población completamente acostumbrada a la contaminación.

A continuación se exponen las categorías conceptuales desde las cuales se ha trabajado y las decisiones metodológicas asumidas. El análisis de los datos se ha presentado en dos apartados, en el primero se aborda el discurso científico como discurso de poder a partir de las tensiones que emergen en los discursos analizados, que permiten dar cuenta de su particular funcionamiento en cada caso. Finalmente se aborda el discurso científico como estrategia de las organizaciones en lucha.

Precisiones conceptuales

Los discursos científicos son dispositivos de poder fundamentales en los conflictos articulados en torno a cuestiones ambientales. Los dispositivos de poder organizan la experiencia del presente, pues es a partir de ellos que se configuran los territorios y los sujetos. Regulan las posibilidades de agencia y los límites para la acción en tanto fijan fronteras a los comportamientos posibles. Su operatoria se despliega como un campo de posibilidades que incitan y/o propician determinadas decisiones y acciones, al tiempo que inhiben y/o prohíben otras. Así, los dispositivos se configuran en la unión de elementos heterogéneos: discursos, instituciones, diseños arquitectónicos, decisiones reglamentarias, leyes, medidas administrativas, enunciados científicos, proposiciones filosóficas, morales, entre otras que puedan configurarse y articularse (Foucault, 1994) destinadas a la regulación y control de las acciones de los sujetos y al establecimiento de relaciones sociales reproductivas del orden imperante (Saccucci, 2018a).

Un dispositivo se caracteriza por:

- ◇ definir una serie de conexiones íntimas entre saber y poder
- ◇ establecer la dispersión del poder a través una multiplicidad de dispositivos (la vigilancia, el castigo, el examen)
- ◇ describir la producción de modos de subjetivación del individuo a partir de determinadas técnicas (Abadía, 2003)
- ◇ incluir, como conjunto heterogéneo diversos elementos: discursos, instituciones, edificios, leyes, medidas policíacas, proposiciones filosóficas
- ◇ tener siempre una función concreta inscrita en una relación de poder
- ◇ resultar del cruzamiento de relaciones de poder y de saber (Agamben, 2011).

En definitiva, la doble dinámica de hacer posible y de control con que operan los dispositivos habilita un juego de acciones y decisiones discretivas. Así pues, los dispositivos son, por un lado, marcos que permiten la creatividad e innovación que requiere la sociedad presente (Guattari, y Rolnik, 2005) y, por el otro, establecen los márgenes de las acciones y decisiones posibles de modo tal que las mismas sean manejables y gobernables (Ciuffolini, 2010).

Pero, al mismo tiempo, frente al despliegue de los dispositivos de poder se configuran luchas que tensionan su reproducción. En consecuencia, el conflicto es intrínseco al despliegue de los dispositivos en tanto el ejercicio del poder da lugar a la emergencia de resistencias y luchas que los tensionan (Murrillo, 2004). Proponer desde esta perspectiva el abordaje implica reconocer su (re) producción cotidiana al tiempo que recupera la *agencia*¹ de los sujetos. Permite dar cuenta de las configuraciones del poder pero a su vez señala sus contestaciones en términos de resistencias cotidianas y luchas.

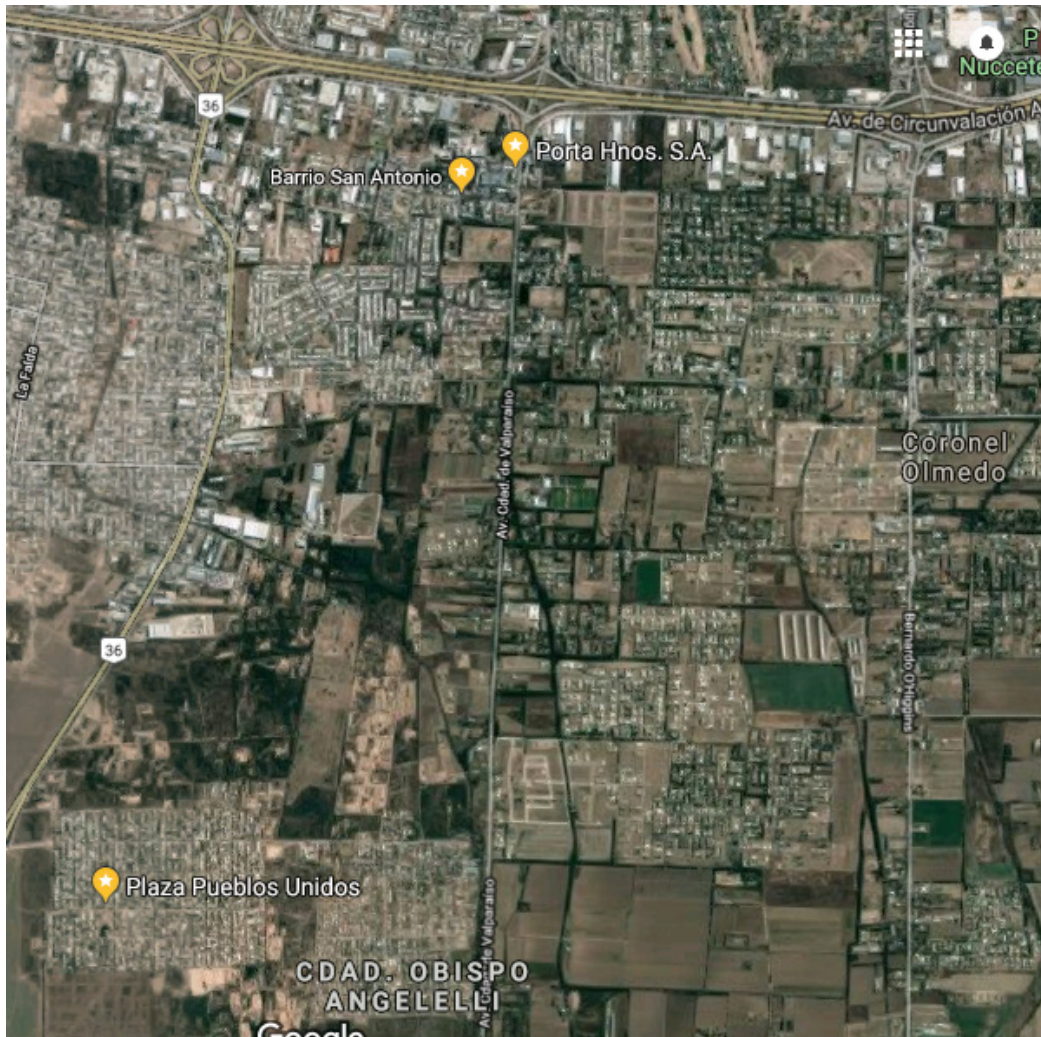
Las estrategias son entendidas como las prácticas desarrolladas por los colectivos en el marco de una disputa agonal que se presenta como un juego de posiciones. Se enfrentan y se oponen directamente al despliegue de los dispositivos de poder y al gobierno de los cuerpos, poblaciones y territorios. Estrategia designa los procedimientos utilizados en un enfrentamiento con el fin de privar al adversario de sus medios de combate; se trata, entonces, de los medios destinados a obtener la victoria, la elección de soluciones ganadoras (Foucault, 1988). En este marco, la lucha es el enfrentamiento directo entre diversos sujetos sociales (De Certeau, 1996), un momento del conflicto donde la tensión devino en una contienda o disputa. Se trata de la planificación de acciones de manera metódica en virtud de un escenario conflictivo percibido.

¹ El concepto de agencia propuesto por Butler refiere a un “agente” producido socialmente, cuya agencia y pensamiento se hace posible debido a que un lenguaje precede a ese “yo”. Asumiendo el legado postestructuralista, Butler sustituye al sujeto que es *precondición de la política* por otro que es *efecto diferencial del poder*. Entre la concepción de un yo que es *efecto determinístico del poder* y la postulación de un yo omnímodo capaz de rehacer el mundo, Butler concibe la agencia de un sujeto constituido por un mundo social que nunca se escoge, por un conjunto de normas sociales que condicionan la viabilidad de toda vida humana, sin que por ello se halle fatalmente determinada. La autora evita concebir al yo fuera del lenguaje en el que actúa. La agencia no supone un sujeto preexistente a la estructura de significación, a la matriz de inteligibilidad que lo hace posible. Tal estructura de significación condiciona los términos de inteligibilidad a través de los cuales un yo es reconocido o legitimado. Así como la agencia no domina por completo el lenguaje, éste tampoco puede negarla (Mattio, 2010).

Casos y metodología

Los fines de esta investigación se han seleccionado dos conflictos en donde se presentan discusiones vinculadas a las condiciones medio-ambientales: *Pueblos Unidos* (PU) y *Vecinos Unidos*

en *Defensa de un Ambiente Seguro* (VUDAS) en contra de la permanencia de la empresa *Porta Hermanos*. En el mapa a continuación se registra la ubicación geográfica de ambos conflictos:



Pueblos Unidos es una toma de tierra, también conocida como Nuestro Hogar IV. Data del año 2007, cuando diversas familias se organizaron para avanzar sobre tierras disponibles a los fines de resolver sus necesidades habitacionales. Estas tierras habían sido un basural a cielo abierto en los años 70 y aún presentaban grandes cantidades de residuos. La toma de tierra se desarrolló sin mayores dificultades y las y los vecinos avanzaron sobre la construcción en material de sus viviendas, en el trazado de calles de acuerdo a las disposiciones urbanas y en la lucha por los servicios. En 2009 se inicia un proceso conflictivo, a partir de la intervención de diversos niveles

gubernamentales que sostenían que la tierra se encontraba contaminada como resultado de su función anterior como basural.

En diciembre de 2010 el Consejo Deliberante de la ciudad declaró a PU como "inhabitable" a través de una ordenanza. Esta declaración resulta de fundamental importancia en tanto representa el primer caso en el país. Frente a esto, la comunidad barrial puede ser dividida entre quienes aceptan la idea de la presencia de contaminación pero carecen de otras opciones y quienes niegan la veracidad de estos estudios y sospechan que se busca "liberar" la tierra a los fines de construir un emprendimiento

inmobiliario, o bien, destinarlo nuevamente para el enterramiento de basura y así resolver de manera permanente la problemática estructural de los desechos de la basura de la ciudad. La resistencia de la mayoría de las y los vecinos a abandonar la tierra tomada dio inicio al conflicto por la tierra.

Por su parte, la empresa *Porta Hermanos* es originariamente productora de alcohol. Sin embargo, en 2012 incluyó dentro de sus actividades la producción de bioetanol, en un marco nacional de promoción y fomento de esta actividad. Así, el conflicto comenzó ese año, cuando las y los vecinos escucharon sonidos de explosión provenientes de la fábrica. Allí se enteraron de la noticia. Es importante señalar que esta empresa es la única planta productora de bioetanol localizada dentro del ejido urbano, en el corazón de un barrio residencial². Con el pasar del tiempo, los olores nauseabundos y la aparición de múltiples afecciones, como problemas respiratorios, alergias y problemas en la piel, atrajeron la atención de las vecinas, que comenzaron a informarse sobre las consecuencias de este tipo de producción (Saccucci, 2018b).

La recurrencia de las enfermedades descriptas y la aparición de casos de cáncer, púrpura y abortos espontáneos las llevó a contactarse con REDUAS (Red Universitaria de Ambiente y Salud) quienes realizaron un primer relevamiento de las afecciones de la zona. La encuesta detectó que 43,2% de los vecinos tiene cefaleas persistentes y 34,8% sufre de conjuntivitis y congestión ocular, por encima de la media parámetro (Informe preliminar, 2013). De allí que las vecinas organizadas en VUDAS comenzaran a reclamar la relocalización de la planta hacia zonas no habitadas.

De este modo, el conflicto por la tierra de PU presenta una interesante discusión en torno a la (in)existencia de contaminación y respecto de lo que se considera vivible/saludable. En línea opuesta, el caso VUDAS contra la empresa *Porta Hermanos* pone en cuestión la calidad ambiental. Contraponer estos dos casos resulta interesante en tanto en el primero los vecinos centran su lucha en la conservación de la tierra, desestimando la presencia de contaminación; mientras que, en el segundo, las vecinas de VUDAS insisten, desde 2012, en la insalubridad que supone la permanencia de la planta productora de alcohol y bioetanol.

² La empresa se encuentra radicada sobre avenida Valparaíso y la colectora de la Circunvalación, en Barrio San Antonio, el cual colinda con los barrios Inaudi, Posta de Vargas, Cañitas y 2 de Abril. *Porta Hermanos* instaló la planta en el año 1995, unas cuatro décadas después de la formación del barrio Parque San Antonio. Sin embargo, en ese momento la zona era categorizada como industrial. Posteriormente, la categorización cambió y desde entonces la planta recibe extensiones gubernamentales en sus permisos de funcionamiento.

Una característica compartida por ambos casos estudiados es que estas luchas no se estructuran a partir de marcos ideológicos específicos sino que, por el contrario, la constitución de los marcos se desarrolla de manera conjunta con la práctica política diaria, a partir de problemas y situaciones cotidianas, amalgamándose desde allí conceptos y tradiciones en pos de dar inteligibilidad a sus problemas y desafíos (Ciuffolini, 2012).

Ambas organizaciones surgen como esfuerzos autoconvocados por los propios afectados para deliberar y reflexionar sobre qué hacer juntos. En general, no hay ninguna instancia externa que los convoque para formar y dirigir hacia un formato específico de organización; ello sucede, sobre todo, como reacción “espontánea” frente a aquello que consideran amenaza su territorio. Esta primera reacción tiene la estructura de una respuesta defensiva, una obligación de resguardar o proteger el territorio donde habitan y los sujetos que en él viven. En los relatos hay un esfuerzo por identificar y relatar un cambio en la vida cotidiana, que en general, se percibe como una “pérdida” impuesta y violenta (Saccucci, *et al.*, 2015).

Por último, la recurrencia a nombrarse como “vecinos y vecinas” está asociada a la legitimidad de vivir o habitar en el espacio del conflicto. Más aun, es la base de los cuestionamientos sobre la falta de consulta ante una decisión que los afecta. Por ello, los testimonios resaltan la importancia que tuvo la lucha para el “encuentro” entre vecinos y en el fortalecimiento de lazos comunitarios o locales.

Para el estudio de estos conflictos se han realizado 20 entrevistas en profundidad a través de la implementación de la técnica de la bola de nieve. A su vez, para la mejor comprensión de cada uno de los casos, y su historización, apelamos a registros de campo elaborados a partir de conversaciones con las y los vecinos, o de la participación en eventos o actividades por ellos convocados (conferencias, charlas, marchas, intervenciones públicas), así como también, se realizó una recolección documental que incluye notas periódicas sobre los conflictos y materiales de difusión producidos por las organizaciones en lucha: folletería, cartas y material en redes sociales.

Para el análisis de los datos recabados a través de las entrevistas se han articulado herramientas del análisis de contenido y del análisis de discurso. Para ello, se diseñó una estrategia de aproximación consistente en varios momentos. En un primer momento se procedió al análisis de contenido de los datos generados durante el trabajo de campo para luego comenzar a indizar algunos elementos discursivos que pudiesen estar advirtiendo sobre posibles relaciones entre los conflictos analizados. En una segunda instancia

se abordó cada caso específico a los fines de dar cuenta de sus particularidad y características. Es decir, desarrollamos un trabajo en dos niveles o en dos momentos: el abordaje transversal de los casos a los fines de conocer las regularidades de la operatoria del poder y las formas de resistencia/lucha que producen los cuerpos. A partir de ello construimos dimensiones analíticas que nos permitieron la comparación de los casos. Un segundo momento, donde cada caso fue abordado de modo específico con el objetivo de identificar sus rasgos característicos que dan cuenta de la especificidad del despliegue del poder sobre cada conflicto. Este ejercicio posibilitó la sistematización de los datos y la comparación entre los casos.

El registro de los datos se efectuó íntegramente bajo soporte digital, lo cual demandó la minuciosa transcripción de cada entrevista con el objetivo de trasladar al texto, del modo más fiel posible, la voz de las y los entrevistados.

Las herramientas del análisis del discurso que utilizamos fueron principalmente la identificación de deícticos, taxemas, polifonías, subjetivemas, verbos y adverbios presentes en los discursos. Estas son adecuadas para identificar una serie de figuras y relaciones semánticas, gramaticales y sintácticas que permiten “ver” más allá de lo meramente enunciado. Ello supone, a su vez, realizar un análisis de relaciones que se establecen entre los términos (asociaciones y oposiciones), las identidades que se generan

(equivalencias), las calificaciones que les son asignadas y la red verbal que define las acciones de los sujetos.

Los datos fueron procesados a través del uso del programa *Atlas-ti* que permite el tratamiento cualitativo de grandes cantidades de datos textuales, entre otras fuentes. Este explorador admite la creación de unidades hermenéuticas a partir de documentos originales y habilita los procesos de indexación, búsqueda y codificación/categorización de los datos, permitiendo analizar y teorizar sobre los datos cualitativos.

Ello implica sistematizar la información relevada y establecer una categorización básica de todo el conjunto de datos, facilitando su clasificación no solo entre documentos, sino al interior de los mismos. Un nivel más avanzado de clasificaciones (codificación) permite identificar diferentes sentidos, argumentaciones y posiciones que expresan los sujetos y establecer relaciones entre esos códigos primarios y otros que sostienen, contradicen, complementan las posiciones argumentativas identificadas. De este modo, se pueden elaborar familias de códigos que facilitan la observación no solo de la red de conceptos, sino las relaciones entre estos y su contenido semántico a través de citas textuales. La etapa final supone un ejercicio de reducción del contenido generado para poder así comenzar a elaborar proposiciones fundadas en los datos con los que se ha trabajado (Avalle, 2010).

Tensiones en torno a las producciones de territorios: el discurso científico como discurso de poder

En los dos conflictos estudiados, el discurso científico es cuestionado y vinculado de manera directa con intereses económicos. Aquello que difiere en los conflictos, es la posición que la organización en lucha asume frente a estos discursos: mientras que en el caso VUDAS la lucha se explica por mostrar una verdad escondida por el poder a partir de apropiarse del discurso científico como estrategia, en Pueblos Unidos la mayoría de la comunidad barrial niega la veracidad de estos estudios:

Claro. No, porque **ellos mismos no nos han traído un papel**, nos han hecho ver... este... ¿cómo se llama? Esto es ilegal porque está contaminado. Y aparte, **la plantita, es difícil contaminarla, la planta no creo que crecerá. Todas las plantas.** Y ahora también de eso, eh, **si ellos dicen que está contaminado porque no nos dejan vivir acá.** Nos diría, “¿Sabés qué? **Esta tierra cúrenlo así, con esto hagan o planten árboles, o echen**

algún, alguna cosa para que, **para que esa contaminación se vaya**”. Entonces **es difícil creerle que te van a dar una casa, encima también nosotros somos extranjeros. La propia gente de acá, que son de acá no les da, imaginate a nosotros. No creo que nos den** ER1: ¿Y por qué creés que, no sé, que salen con todo eso de que la tierra está contaminada, que...?

EO: No sé, **hay muchos comentarios, que dicen que esto quieren, nosotros le hemos limpiado, la mayoría de la gente, le han limpiado para que haya un jardín, dice. O para que haya un country. Dicen que un parque lo van a hacer en el medio con una laguna. No sé, comentarios.**

ER1: Claro. Ahora que ustedes ya limpiaron todo. Antes...

EO: Claro. **Antes no, no sabían que, era un basural porque del centro todos traían acá y echaban.** Y así, ahora quieren. **Inclusive había comentarios que les iban a pasar con**

cinco, con esas máquinas grandotas, por encima. (Pueblos Unidos- 22:5)³

En esta entrevista el discurso científico se despliega como dispositivo de poder alineado con los intereses del capital inmobiliario. El pasaje de un pasado vinculado a un territorio de desechos, residual, a un presente marcado por su producción como territorio de vida, habilita una lucha por la tierra motorizada por el capital inmobiliario, a fin de incorporarla al mercado. En ese marco, el discurso científico es calificado como inválido y poco confiable.

A su vez, la lucha por el territorio se hace aún más imperiosa cuando se trata de sujetos provenientes de sectores populares y extranjeros. Desde la perspectiva de quienes tienen una frágil inscripción en el mercado, la desconfianza frente al accionar del Estado se vuelve aún más urgente y la lucha por el lugar propio, necesaria.

El imaginario de la contaminación como “mentira”, en un contexto de conflicto por la tierra, se relaciona con una operación (según identifican las y los vecinos de PU) del Estado que facilita el avance del capital inmobiliario sobre estas tierras. Desde esta perspectiva, la puesta en valor que significó el proceso de recuperación de la tierra por parte de los vecinos, la volvió atractiva y objeto de interés para el capital inmobiliario.

El conflicto, en estas circunstancias, se despliega por el saber científico que sostiene el diagnóstico de contaminación y por lo tanto de inhabilitabilidad de esas tierras. De allí que los vecinos asocien tal discurso con la idea de un “ellos”, un “otro”, que se vale de este discurso y lo mercantiliza a los fines de apropiarse de la tierra y desposeerlos. El discurso científico se convierte en el relato y argumento fundante del desalojo, de la pérdida de la tierra conseguida. Así, el desalojo es presentado por el Estado como una forma de protección a la comunidad. Sin embargo, para muchos de quienes allí habitan no se trata de una protección sino de una expulsión hacia nuevas formas de desprotección y precariedad. De esta manera, el discurso científico funciona como dispositivo legitimante de una práctica de desposesión del territorio como requisito para su mercantilización y para ser ingresado al circuito de acumulación.

De acuerdo a Harvey (2004) el territorio es la resultante de los modos en que el capital resuelve las crisis de excedentes y de fuerzas de trabajo

a través de acumulaciones por desposesión⁴. La producción del espacio y la urbanización son vías principales para la absorción del capital excedente a través de ajustes espacio- temporales. De esta manera, el desarrollo urbano se explica por las necesidades del capital, como formas de resolver las crisis de acumulación. En este mismo sentido, el capital, en su proceso de expansión geográfica y desplazamiento temporal desarrolla procesos de desposesión territoriales.

Así, el capital inmobiliario financiero despliega una serie de estrategias que buscan refuncionalizar el suelo de la periferia, adquirirlo para su desarrollo económico, para trasladar temporal y espacialmente los excedentes, a fin de comenzar un nuevo proceso de acumulación. Dicho proceso supone ampliar la base territorial, avanzando sobre territorialidades que le habían sido ajenas, como la periferia.

El avance sobre estos territorios supone una ciudad-mercancía y el desarrollo de formas de intervención sobre la periferia: discursos y prácticas que hacen a nuevas segregaciones y desposesiones (Saccucci y Feldmann, 2015). En el caso estudiado, los discursos sobre contaminación son percibidos como discursos de poder que tienen por objetivo “liberar” la tierra para que el capital resuelva sus crisis de producción a partir de incluirlas para nuevos proyectos edilicios.

En este marco, surgen nuevos conflictos y resistencias a la acumulación por desposesión de la tierra. Resistencias como las de PU se presentan como contracara de los procesos de desposesión vividos, dando lugar a procesos de apropiación del territorio. De allí que la resistencia a ser relocalizados en otras tierras suponga defender un territorio como recuperación de la posibilidad de decidir sobre la propia vida. Esto adquiere un carácter de reparación o resarcimiento, por acción propia, de la situación de despojo previo a la que se vieron sometidos los sujetos en sus historias de vida. Defender la tierra conseguida supone romper con un continuum de desposesiones históricas y oponerse a nuevas acumulaciones por desposesión (Ferrero *et al.*, 2013).

⁴ Este concepto fue originalmente acuñado por Rosa Luxemburgo para diferenciarlo de la acumulación *primitiva* u *originaria*. Según la autora, la acumulación por desposesión es una reproducción ampliada que opera en condiciones de *paz, propiedad e igualdad*. Este concepto fue recuperado por Harvey (2004), quien discute los supuestos mencionados y propone que las características de este proceso son la predación de los bienes naturales, el fraude y la violencia como formas de garantizar la desposesión. Así, el capitalismo actual no podría sostenerse sin dar cuenta de esta dinámica. A su vez, el concepto de acumulación por desposesión ha inspirado diversos estudios de conflictos territoriales dada la potencia analítica que presenta. De esta manera, implica asociar antiguas formas de expropiación (tales como la privatización de la tierra y expulsión de campesinos, la mercantilización de la fuerza de trabajo, la eliminación de las formas de producción y consumo locales, la apropiación de recursos naturales, entre otros) con nuevos mecanismos de mercantilización en todos los dominios (Ciuffolini, 2012).

³ Los códigos que se encuentran al final de los extractos de entrevista son identificatorios. El primer número refiere a la entrevista mientras que el segundo da cuentas del extracto. Ejemplo: (7:1) entrevista 7, cita 1.

Para las y los entrevistados, “tener” un lugar dista mucho del sentido capitalista de poseer algo, sino que alude a la experiencia de conseguir un espacio para la vida posible, como parte constitutiva de la existencia.

Por su parte, el conflicto VUDAS comparte con PU la desconfianza en torno al discurso científico, por considerarlo relacionado a los intereses de la empresa Porta Hnos.:

Muy cruel y muy injusto, porque es para que se llenen dos los bolsillos y el resto se mueren. Cuando sabemos que claro, es todo un interés, financiero, de poderosos. Monsanto con esto está MUY LIGADO. ¿Vos te creés que a Monsanto el mundo entero lo quiere sacar porque sí? Porque ha habido, inclusive la última marcha que hubo fue mundial, entonces ¿El mundo está equivocando contra Monsanto? (VUDAS- 53:13)

El vínculo entre la actividad de esta empresa con la multinacional Monsanto sugiere, para la entrevistada, la existencia de un entramado de poder, de una dinámica de producción de territorios de “sacrificio” (Svampa, 2008; Zibecchi, 2017; Lerner, 2010), que hace posible la acumulación. De acuerdo a Svampa y Viale (2015)

El concepto de “zona de sacrificio”, va mucho más allá del de “pasivo ambiental” que supone la radicalización de una situación de injusticia ambiental. Ciertamente, la actual producción del espacio y las lógicas de control territorial dominantes poco tienen que ver con un enfoque del desarrollo territorial que contemple tanto la satisfacción de las necesidades sociales y económicas de la población y sus condiciones de reproducción, como la sustentabilidad ambiental de los territorios. En ese contexto, la configuración de zonas de sacrificio se refiere a un proceso -general y extendido en el tiempo- de desvalorización de otras formas de producción y de vida diferentes a las de la economía dominante. No se trata solo de la emergencia de una territorialidad excluyente respecto de otras territorialidades subalternas, que quedan sumergidas o dislocadas, sino también de la degradación de los territorios, de la calidad de vida, ante la consolidación de modelos de maldesarrollo. Con el paso del tiempo, lo que queda para las comunidades locales son los impactos ambientales y sociosanitarios, territorios convertidos en áreas de sacrificio en las que también los cuerpos y las vidas mismas devienen descartables y sacrificables. (p. 84)

Resulta necesario señalar que estos autores proponen el concepto de territorio de sacrificio

para el estudio de actividades económicas tales como la minería en Argentina.

Los autores caracterizan estos territorios como regiones marcadas históricamente por la pobreza y la vulnerabilidad social, con una densidad poblacional baja y que cuentan con grandes extensiones de territorios “improductivos” y/o “vacíos”. Así, se facilita la instalación de discursos productivistas y excluyentes, al tiempo que constituyen el punto de partida de la conformación de otros *lenguajes de valoración en torno al territorio* (Svampa, 2008). La *zonificación*, supone la definición de patrones de uso del suelo, que establecen qué espacios serán eximidos de la actividad extractiva, mientras que otros estarían disponibles para su recepción.

Si bien esta es una característica de muchos de los territorios que han sido convertidos en territorios de sacrificio, no representa la totalidad. El caso de la lucha de VUDAS contra la permanencia de *Porta hermanos* no se encuentra en un espacio alejado, “libre” o “vacío”, con baja densidad poblacional, sobre el cual el capital produce un discurso que gira en torno a la revalorización y la productividad sino, que se trata de un espacio donde el uso principal del suelo es residencial, con grandes concentraciones demográficas, dentro del ejido urbano, que convive forzosamente con actividades que producen muertes por contaminación (Saccucci, 2018b).

Así, los territorios de sacrificio son aquellos en los cuales el capital produce un uso del suelo que se hace incompatible con la vida. Son territorios que se encuentran dispuestos para las necesidades de las diversas fracciones de capital. Estos territorios se estructuran y asumen su forma a los fines de garantizar la acumulación. Sus características generales son la primacía del valor de cambio, frente al valor de uso. Estos territorios resultan claves para posibilitar el avance de las formas productivas especulativas, extractivas y tóxicas.

La idea de territorios de sacrificio gira en torno a la forma de acumulación y su reproducción que indefectiblemente genera territorios de muerte, donde la vida no es una posibilidad. La lucha emerge entonces cuando la producción de territorios de sacrificio se despliega sobre los territorios para la vida, en los que se defiende la idea de “habitar” la tierra, ser en ella. En este mismo sentido encontramos la siguiente cita:

ER1: El problema de todo esto es que tampoco nosotros tenemos el avance tecnológico, y es lo que siempre hablamos, **el avance tecnológico lleva un sacrificio, tener un celular en tus manos lleva a un sacrificio en pos de esa tecnología**, los pulsos electromagnéticos que tiene, **pero si ese avance tecnológico es para matar a muchas personas no tiene sentido el avance**, en todo

caso no debe estar cerca, en contacto con seres humanos. Aunque nosotros estemos convencidos que a donde este la planta de Bioetanol van a contaminar animales, plantas, agua, de alguna manera va a llegarte la contaminación, **pero hoy por hoy lo que nos urge es el cese de la producción** de Bioetanol y ver la forma de erradicarla a la planta (VUDAS- 54:6).

En el ideario de “avance” tecnológico subyace una vinculación con el progreso y con el avance científico. Esto es, se construye en el relato una dicotomía: el avance científico conlleva el sacrificio de algunos, pero es preciso que ese “avance” sirva para potenciar la vida y no para extinguirla. Luego, progreso y vida son dos significantes en tensión.

Si progreso y vida son considerados contradictorios, lo que resta, en orden de prioridad, es la lucha por la protección y el cuidado de sí. La lucha es entendida como lucha por la vida, lo que se traduce en el inmediato desplazamiento de la planta de bioetanol hacia espacios distantes del hábitat humano.

Tanto el conflicto de VUDAS como el de PU plantean como núcleo central de la lucha la acción de desalojo. En PU el desalojo se funda en el discurso científico, que sostiene la presencia de contaminación en la tierra. A partir de ello se organiza un proceso de lucha de las y los vecinos que impugna la existencia de contaminación y afirma la defensa del territorio para la vida, en contra del desalojo. En el conflicto VUDAS, por el contrario, la lucha se articula en torno al

acceso al conocimiento científico. Este permite la defensa del territorio para la vida, que exige el desalojo de la empresa que produce muerte para sus vecinos.

En este sentido, el sacrificio se asocia a la producción de territorios donde aquello que resulta básico para garantizar la vida (agua, aire limpio) se encuentra en proceso de vaciamiento y saqueo:

ER1: **si de todos modos tienen el agua, es el agua de la red que están usando ellos.**

ER2: Son 700 mil litros de agua por cada 100 mil litros de Bioetanol, esa es la cantidad de agua que necesitan para hacer 100 mil, 700mil por cada 100.

ER1: **No tienen laguna, nada.**

ER2: Claro, ahí entiendo yo, los otros días decía **“pucha, ahora entiendo por qué ellos dicen que hay que lavarse las manos con alcohol”: si agua no nos va a quedar nos vamos a tener que lavar con el alcohol.** (VUDAS- 54:15)

En síntesis, el territorio de sacrificio se caracteriza por haber sido vaciado al punto del agotamiento. Se trata del proceso de mercantilización de todo aquello que existe en el territorio a partir de lógica de ganancia-costos donde incluso la vida se encuentra supeditada a este cálculo. Por su parte, el territorio de desposesión es aquel que se produce en Pueblos Unidos y refiere al intento de desalojo de la población asentada, fundamentado en la presencia de contaminación. En ambos casos, la lucha en defensa del territorio para la vida, contra el territorio para la acumulación es clave.

El Discurso Científico como Estrategia

Hasta aquí hemos analizado el discurso científico como dispositivo de poder y los modos en los que se despliega sobre ambos casos analizados. El discurso científico, como discurso de poder, puede ser tensionado y resignificado por las organizaciones hasta convertirlo en una estrategia de lucha. Al decir de Foucault (2010):

Poder y saber se articulan en el discurso. Y por esa misma razón, es preciso concebir el discurso como una serie de segmentos discontinuos cuya función táctica no es uniforme ni estable. Más precisamente, no hay que imaginar un universo del discurso dividido entre el discurso aceptado y el

discurso excluido o entre el discurso dominante y el dominado, sino como una multiplicidad de elementos discursivos que pueden actuar en estrategias diferentes. (p. 235)

Así, el caso VUDAS es paradigmático en cuanto refiere a la lucha por el conocimiento científico. De acuerdo a Iturralde (2015):

El conocimiento legitimado cumple un rol fundamental en el proceso social de construcción del riesgo. El discurso de los portadores de este conocimiento posee un peso simbólico mucho mayor que el de quienes conforman el saber local a causa

de la legitimidad que le otorga haber pasado por instituciones de enseñanza especializada. La opinión de un experto aporta significativamente a la construcción colectiva de la problemática contribuyendo en el entendimiento de procesos científico-técnicos específicos y, por lo tanto, en la visualización o invisibilización de riesgos. En este sentido, tal como dice Ulrich Beck (1998), la percepción de los riesgos siempre está mediada argumentativamente. (p. 88)

En un primer acercamiento al colectivo en lucha es posible advertir el uso de un vocabulario específico, proveniente de disciplinas como la química, lo que requirió un esfuerzo formativo para sus integrantes:

EO1: Yo creo que **a medida que van teniendo(-) se va teniendo más información**, el reclamo siempre fue que se vaya Porta, que se deje de producir el bioetanol, pero **a medida que va pasando el tiempo vamos conociendo más casos, vamos conociendo más problemáticas y cada vez nos va llegando por la misma gente que va colaborando, nos va trayendo cada vez más pruebas de esta irregularidad** de Porta entonces **la lucha se va haciendo cada vez más fuerte por esto**. Por que **al principio no sabíamos qué estaba pasando, por lo menos cuando comenzamos no se sabía qué estaba pasando, al principio se fue averiguar, primero fue averiguar, después fue irse anoticiando de todo, después fue las pericias, ¡Cada vez más grave!** por que cada vez más graves, por que después que salen 1200 veces más que la ley de residuos peligrosos y de ahí en adelante las distintas leyes que están violando, los distintos permisos que están violando, bueno, es **como que cada vez se va a agrandando más, la lucha es como que es cada vez más fuerte**. Desde el principio fue el cese de la producción, el cierre de Porta, la lucha sigue siendo la misma y el objetivo sigue siendo el mismo, **lo que pasa es que la gravedad se va acrecentando porque nosotros estamos conociendo cada vez más lo que está pasando, grave fue desde el primer día que han empezado a producir** (VUDAS- 51:19).

Resulta frecuente encontrar este tipo de reflexiones sobre el proceso de lucha por parte de los colectivos en donde el esfuerzo mayor viene dado por incorporar en su forma de entender el mundo, información específica y técnica que antes estaba por fuera de sus marcos interpretativos. Los colectivos atraviesan entonces un proceso de *profesionalización* como estrategia de lucha. Esto implica un proceso de formación e información

tanto a nivel personal como de la organización sociopolítica que los agrupa.

Las y los entrevistados describen un trayecto formativo que va desde una situación de “ignorancia” inicial hasta su actual posición de “conocimiento” a partir del cual sostienen la lucha. La conjugación del verbo saber en tercera persona del presente, “saben”, indica una exterioridad, un “ellos” (Avalle *et al.*, 2012). Dicha exterioridad denota la presencia de la idea de que existe una única verdad irrefutable a la cual se puede acceder a través de la racionalidad y la instrucción.

Las organizaciones en lucha atraviesan este proceso de formación como estrategia para oponerse al dispositivo legal que caracterizan como *oscuro* y profundamente vinculado al capital que *mete mano*. De esta manera, la adquisición de un vocabulario científico implica acceder a un recurso de poder que les permite luchar con nuevas herramientas. Este proceso se expresa a través de un cuantioso uso del presente continuo; *van trayendo pruebas, vamos investigando*. Este recurso gramatical señala la procesualidad de la formación que implicó un gran esfuerzo:

ER1: ¿Vos por qué crees que a la gente le cuesta tanto sumarse?

EO1: Un poco lo que te decía primero, esto que les pasa a los de 2 de Abril, también les pasa a los de Tejas, ahí en Tejas tengo una hermana. **Los de Tejas** que pagan fortunas por esos alquileres y demás, y que **tienen una tapia**, no sé, creo que es una cuestión, a lo mejor, **de autodefensa**. Yo encima busco justificarlos, encima tratando de decir “bueno” de Tejas la única que viene es mi hermana. **Ellos creerán que con su tapia, no sé, no pasarán los tóxicos**. Primero eso, **después la ignorancia, nosotros también la tuvimos, tuvimos que hacer toda una búsqueda, entender a los químicos fue re difícil para nosotros, entender que qué es lo que medían**. Entonces, también es eso, **los acercaste y es ponerse a estudiar, lleva mucho tiempo entender**. Bueno, **pero primero tienen que tener la decisión de hacerlo, la disponibilidad del tiempo para sumarse** (VUDAS- 55: 14).

La lucha está atravesada por el discurso científico, lo cual señala el poderoso papel que desempeña como elemento constructor. Así, los sujetos dan cuenta de la importancia de pasar de la “ignorancia” inicial al conocimiento mediado por un proceso de estudio, aprendizaje y esfuerzo de comprensión. A través de este proceso se garantiza llegar a la “verdad”, oculta por los hilos del poder y que debe ser desentrañada. Para ello es necesaria la adquisición de habilidades y conocimientos específicos, a lo cual muchos sujetos no están dispuestos o no poseen el tiempo necesario.

Así, la lucha por el conocimiento científico presenta dos aspectos: por una parte, la convicción de que existe una verdad que puede ser conocida a través del método científico riguroso y que sólo puede ser comprendida a partir de un proceso de formación; por otra, el uso estratégico del discurso científico en tanto acceso a un recurso de poder en un contexto de conflicto. En la siguiente cita se expresa el primer aspecto mencionado:

EO1: O sea **nosotros, ya tenés un estudio en cuanto a la salud, tenemos un salud en cuanto a los químicos, revelamiento, pero bueno ellos proponen una nueva, un revelamiento al cual nosotros sabemos que va a estar totalmente acomodado para su parte ¿me entendés? y así los tiempos van...**

EO2: **Van pasando y nosotros seguimos esperando y bueno, y seguimos golpeando puertas**, a donde nos llaman vamos, a donde... sea radio, sea televisión, sea lo que sea allá vamos a exponer nuestra lucha.

ER1: ¿Qué argumentos ellos, la justicia o la municipalidad tienen para no aceptar estos estudios que ustedes ya tienen hechos? ¿O sea por qué no? ¿Por qué prometerles hacer uno nuevo? Por que **Porta siempre dijo que nosotros tenemos médicos de cuarta, o sea que se ve que él tiene a todos los médicos de primera**, entonces empezamos por ahí. Entonces **por eso él no nos da como aceptado lo que nosotros le entregamos, o sea lo que nosotros ponemos sobre la mesa, entonces él quiere con LOS DE PRIMERA, o sea los pagados por ellos, se pone en evidencia que es así** (VUDAS- 53:6).

En este extracto se enfatiza la importancia de contar con estudios propios que den cuenta de la contaminación. De acuerdo a Iturralde (2015):

La mayoría de los riesgos de la modernidad no son reconocibles mediante los sentidos de los seres humanos, ya que se desenvuelven en un mundo microscópico o simplemente son invisibles. Los virus, la radiación, la contaminación química, los residuos fitosanitarios en los alimentos, etcétera, son riesgos y peligros que los seres humanos no percibimos en lo inmediato. Su objetivación, visibilidad y entendimiento está dada por los “órganos perceptivos” de la ciencia (experimentación, medición, teorías). (p. 89)

De esta manera, resulta fundamental para las organizaciones asegurarse de que el método de recolección de los datos sea aplicado con exactitud y rigurosidad ya que es garantía de comprobar el riesgo en el cual se encuentran o la enfermedad que poseen. Al contar con estudios propios se hace posible oponerse a la

manipulación que el capital puede realizar. La discusión en torno a los modos de hacer ciencia y quiénes se encuentran habilitados para ello, atraviesa la lucha y se expresa, por ejemplo, en los léxicos *médicos de primera* y *médicos de cuarta*.

En las entrevistas del caso VUDAS se expresa una vinculación entre el conocimiento y el dinero que da cuenta del proceso de mercantilización del conocimiento científico. A partir de esto, se construye una jerarquización del saber donde aquellos *de primera* se encuentran relacionados al conocimiento como mercancía que se vende a quien pueda comprarlo y por otra parte, los *médicos de cuarta*, quienes producen conocimiento por fuera de la lógica mercantil.

Así se construye una oposición entre conocimiento para el negocio y conocimiento objetivo. Mientras el primero emerge como recurso de poder, manipulable, *transable* y, por ello, disputado en la lucha; el segundo, conceptualizado desde la perspectiva de necesidad y posibilidad de neutralidad en el conocimiento, vinculada al deber moral de quien lo posee, que debe ponerlo a disposición de quienes no pueden acceder a él. En otras palabras, esta oposición puede ser traducida como conocimiento para el consumo y conocimiento para el bien colectivo.

Para estos colectivos en lucha, el apoyo en opiniones de especialistas y la producción de datos propios resulta clave como estrategia. Involucra la búsqueda de diversos recursos que puedan “hacer salir a la luz” aquello que se encuentra “a la vista” pero oculto por el poder:

ER1: ¿Qué rol ha tenido la justicia, usted me decía lo único que queda es la justicia? ¿Qué rol ha tenido en todo este conflicto y lo que ustedes plantean?

EO1: Bueno, **la justicia vinieron a hacer las pericias, vinieron a hacer pericias del aire para tomar muestras** y, bueno, el perito de parte de la justicia, por que **había peritos de parte de Porta, de parte nuestro y de parte de la justicia, del fiscal, y bueno, supieron hacer una buena tramollita** que se dio cuenta el, nuestro perito, y salieron a favor de ellos, salieron favor de ellos por eso la causa se archivó. Las primeras pericias se dieron favorables por que supieron hacer bien ahí una **trampita con los microgramos y esas cositas**.

EO2: **O sea adulteraron el resultado**, el resultado dio sumamente alto a lo que está permitido para ... **lo que (-)**

ER1: ¿**La Organización Mundial de la Salud?**

EO1: Claro, **tenés un valor como todo, acá dio altísimo. EO2: tenés un tope y dio alto, pero ellos supieron cambiarle de microgramo a otra medida**, entonces así fue favorable (VUDAS- 53:14)

Aquí emerge nuevamente el verbo *saber* conjugado en tercera persona del plural que indica un conocimiento ajeno. Este *saben* remite a un conocimiento de las *trampitas* que *ellos* saben y que quienes luchan descubren de a poco por ser *amateur*. Así, nuevamente se hace presente una idea del conocimiento científico atravesado por relaciones de poder que lo manipulan y alejan de los procedimientos que lo convierten en el conocimiento válido. La referencia a la OMS expresa un recurso de poder por parte del enunciador, al tiempo que da cuenta del parámetro desde el cual se pueden evaluar los resultados.

De allí que la discusión en torno al para qué del conocimiento, la pregunta y reflexión crítica sobre el rol y deber de aquellos que concentran un recurso al cual pocos acceden, asuma sentido:

Por ALGO uno estudia en la Universidad
¿Para qué estudias? **Saber, el saber no es solamente para vivir del saber, cuando vos sabes te debes al otro por que sabes más, entonces si vos estas viendo que el otro está siendo damnificado y no lo sabe vos que si lo sabes tenés una obligación ética y moral. Y eso también se enseña en la Universidad. Y se ve que a veces la ética es una materia que no es obligatoria,** son de esas alternativas que si querés la haces y sino no la haces, debe ser algo así. Es decir, **dentro de la Universidad tenés aquellos, un Conrero que se raja las vestiduras por una cosa y tenés otra gente muy buena que te da una mano y también es de la universidad Nacional.** (VUDAS- 54: 19)

En el extracto, la entrevistada construye la vinculación entre *por* algo y *para* algo. Así, los sujetos se ven motivados a estudiar por un compromiso con el otro. Este compromiso debe estar vinculado al deber moral del sujeto que sabe y limita su voluntad de lucro en virtud de mostrarle a los demás el riesgo en el cual se encuentran. De esta manera, si en el apartado anterior se reivindicaba la experiencia del cuerpo como fuente de conocimiento en contraposición a aquel fruto de la *experimentación*, aquí la experiencia se relativiza.

Esta relativización se debe a la concepción del efecto de los químicos en el cuerpo. Estos, se constituyen como *armas silenciosas* que matan lentamente incluso antes que el cuerpo pueda advertir que se encuentra en peligro. Se trata de un cuerpo que transita por la enfermedad ineludible aún cuando aún no tenga certezas. De allí que sea necesario un discurso externo que pueda dar cuenta del peligro, de los daños a través de pruebas, antecedentes y figuras reconocidas.

De esta manera, el conocimiento permite *ver* aquello que en la vida cotidiana algunos experimentan pero otros no. El acceso al conocimiento por parte de algunos implica la obligación de información y compromiso. A su vez, este compromiso debe ser enseñado por la universidad que debe encargarse de producir profesionales vinculados a las necesidades del pueblo. Se trata entonces de un conocimiento que, desde esta perspectiva, debe encontrar su fundamento en la vinculación con lo social y no un conocimiento ajeno.

Reflexiones finales

En esta investigación hemos abordado los discursos científicos sobre la presencia/ausencia de contaminación en el marco de dos conflictos articulados en torno a luchas por el ambiente.

Del análisis se desprende que los discursos científicos son discursos de poder que pueden funcionar como dispositivos de poder, o bien, ser disputados por las organizaciones en lucha para convertirlos en estrategias. Los discursos científicos como dispositivos de poder han sido abordados a partir de tensiones emergentes en los significantes que construyen en los discursos analizados. Estas tensiones se relacionan con las diversas articulaciones que establece el discurso científico con los intereses acumulativos del capital en cada caso.

En el caso de PU, el discurso científico es percibido por las y los entrevistados como un dispositivo de poder que se articula con el capital financiero-inmobiliario a los fines de legitimar el desalojo de esta población y luego construir allí un emprendimiento edilicio de alto valor económico. Así, el discurso científico, en vinculación con el capital, produce territorios de desposesión: la acumulación se produce entonces por la desposesión de las tierras.

Por su parte, en el conflicto VUDAS, el dispositivo del discurso científico se configura como aquello que impide dar cuenta del cuerpo enfermo, como aquello que oculta la verdad e impide que se vinculen las muertes con la actividad económica. De allí que el desarrollo de una estrategia

para luchar en contra del dispositivo del discurso científico y apropiárselo resulte clave para este conflicto.

En resumen, en los casos analizados se producen dos tipos de territorios diversos. Esta diversa producción de territorios se explica en consonancia con los particulares intereses del capital en cada caso. En el caso de PU las y los vecinos perciben que el discurso científico produce territorios de desposesión a partir de la producción de una ficción de contaminación. De este modo, la tierra es codiciada para insertarla dentro del circuito mercantil y poder lucrar con ella. Por su parte, en el caso VUDAS se trata de la lucha en contra de la producción de territorios de sacrificio por la actividad de una empresa productora de bioetanol. Los territorios de sacrificio son aquellos que el capital precisa agotar/vaciar a los fines de garantizar la producción/acumulación. Así, la producción de muertes es intrínseca al

modo de producción, se trata de la muerte por contaminación que se convierte en una constante. En ambos casos, el desalojo emerge como un léxico clave aunque con diversos sentidos.

Por último, hemos analizado los discursos científicos cuando son tensionados para su uso estratégico en el marco de la lucha. Así, los discursos científicos en tanto discursos de poder, pueden ser resignificados y tensionados para convertirse en un recurso de lucha. Se trata de aquella perspectiva que impugna algunos discursos científicos por vincularlos a intereses particulares y que reivindica la producción de conocimiento que involucre a las comunidades. Las articulaciones con las universidades, con especialistas y la formación de quienes se encuentran en lucha resultan claves. De este modo, se reconoce que el conocimiento nunca es neutral y se propone que debe aportar a las luchas del pueblo y no al capital acumulador.

Referencias bibliográficas

- Abadía, O. M. (2003). "¿Qué es un dispositivo?". *Empiria. Revista de metodología de ciencias sociales*, (6), pp. 29-46.
- Agamben, G. (2011). "¿Qué es un dispositivo?". *Sociológica*, 26 (73), pp. 249-264.
- Auyero, J. y Swistun, D. (2007). "Expuestos y confundidos. Un relato etnográfico sobre sufrimiento ambiental". *Íconos: revista de ciencias sociales*, (28), pp. 137-152.
- Avallé, G. (2010). *Las luchas del trabajo: sentidos y acciones de docentes, meretrices y piqueteros en Córdoba*. Córdoba: EDUCC.
- Avallé, G., Gallo, E., y Graglia, L. (2012). "Tensión y tentación: progreso y desarrollo en las luchas contra la minería en Córdoba, La Rioja y Catamarca". En M. A. Ciuffolini (comp.) *Por el oro y el moro: explotación minera y resistencias en Catamarca, Córdoba y La Rioja*. Buenos Aires: El Colectivo.
- Berger, M. (2013) *Cuerpo, experiencia, narración. Auto-organización ciudadana en situaciones de contaminación ambiental*. Córdoba: Ed. del Boulevard.
- Berger, M. y Ortega, F. (2010). "Poblaciones expuestas a agrotóxicos: autoorganización ciudadana en la defensa de la vida y la salud". *Physis-Revista de Saúde Coletiva*, 20(1), pp. 119-142.
- Ciuffolini, M. A. (2010). *Resistencias: Luchas sociales urbanas en Córdoba post-2001*. Córdoba, Argentina: EDUCC.
- (2012). *El oro y el moro. Explotación minera y resistencia en Catamarca, Córdoba y La Rioja*. Buenos Aires: El Colectivo.
- Colectivo de investigación El Llano en Llamas. (2013). *Informe preliminar. Tomas de tierras en Córdoba*. Córdoba. Disponible en <http://www.llanocordoba.com.ar/publicaciones/informes/345-toma-de-tierras-en-cordoba-informe-preliminar-mayo-2013-54949872>
- De Certeau, M. (1996). *La invención de lo cotidiano*. México: Universidad Iberoamericana.
- Ferrero, M. M., Gallego, A., Gallo, E. y Vanini N. (2013). "Estar aquí desobedeciendo: experiencias de desposesión y apropiación en sujetos populares urbanos". En A. Nuñez (comp.) *Tiempos Itinerantes. Apropiación y expropiación de territorialidades sociales en ciudades argentinas*. Mar del Plata: Eudem.
- Foucault, M. (1988). "El sujeto y el poder". *Revista mexicana de sociología*, 50 (3), pp. 3-20.
- (1994). *Dichos y escritos*. Tomo III. Madrid: Editorial Nacional.
- (2010). *Hay que defender la sociedad*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Guattari, F. y Rolnik S. (2005). *Micropolítica. Cartografías del deseo*. Madrid: Traficantes de Sueños.
- Harvey, D. (2004). "El 'nuevo' imperialismo: acumulación por desposesión". *Socialist register*, pp. 99-129.
- Iturralde, R. S. (2015). "Sufrimiento y riesgo ambiental: Un estudio de caso sobre las percepciones sociales de los vecinos de 30 de Agosto en el contexto de un conflicto socioambiental". *Cuadernos de antropología social*, (41), pp. 79-92.
- Lerner, S. (2010). *Sacrifice zones: the front lines of toxic chemical exposure in the United States*. Londres: Mit Press.
- Mattio, E. (2010). "Vulnerabilidad, normas de género y violencia estatal: ontología social y política sexual en la última Judith Butler". *Pensamiento plural*, (7), pp. 159-172.
- Murillo, S. (2004). "El nuevo pacto social, la criminalización de los movimientos sociales y la ideología de la seguridad". *Revista Osal*, (14), pp. 261-273.
- Orellana, R. (1999). Conflictos ¿sociales, ambientales, socioambientales? Conflictos y controversias en la definición de conceptos. En P. Ortiz (ed.) *Comunidades y Conflictos socioambientales. Experiencias y desafíos en América Latina*. Quito: Ediciones UPS Abya-Yala.
- Sabatini, F. (1997). "Chile: conflictos ambientales locales y profundización democrática". *Revista Ecología Política*, (13), pp. 51-70.
- Saccucci, E. (2018a). La producción de territorios precarios por el dispositivo legal. *Economía Sociedad y Territorio*, (59), 977-1002.
- (2018b). "La producción de territorios de sacrificio: un análisis de la lucha de VUDAS contra la empresa Porta". *Revista de Geografía e Ordenamento do Território-GOT*, (15), pp. 363-386.
- Saccucci, E. y Feldmann, N. (2015). "En los márgenes del margen El suelo de la periferia, entre la dominación y la resistencia". *Studia Politicæ*, (30), pp. 83-107.
- Saccucci, E., Alonso, M. C., Ávila Castro, M. P. y de la Vega, C. (2015). "Conflictividades ambientales en la Córdoba de hoy". *XI Jornadas de Sociología*. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Svampa, M. (2008). "La disputa por el desarrollo: territorio, movimientos de carácter socio-ambiental y discursos dominantes". En M. S. Svampa (ed.) *Cambio de época. Movimientos sociales y poder político*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Svampa, M. y Viale, E. (2015). *Maldesarrollo: La Argentina del extractivismo y el despojo*. Buenos Aires: Katz.

Walter, M. (2009). "Conflictos ambientales, socioambientales, ecológicos distributivos, de contenido ambiental. Reflexiones sobre enfoques y definiciones". *Boletín de Centro de Investigación para la Paz*, (6), pp. 1-9.

Zibecchi, R. (2017). *Zonas de dignidad. Extractivismo y resistencias*. Buenos Aires: Cooperativa editorial Tierra del Sur.

Dossier

**Las (re)configuraciones
del trabajo y el empleo
en la Argentina actual**

Presentación

Presentation

Julio Neffa

juliocneffa@gmail.com

CONICET

Argentina

Patricia Collado

pcollado@mendoza-conicet.gob.ar

CONICET

Argentina

Laura Henry

mlaurahenry@gmail.com

CONICET

Argentina

El trabajo podría ser definido tentativamente como una actividad humana voluntaria y coordinada que transforma a la persona que lo ejecuta, es realizada en un tiempo dado y orientada hacia una finalidad específica: la producción de bienes y servicios exteriores al sujeto, transformándolos para que proporcionen una utilidad social: es decir, para satisfacer necesidades humanas, individuales o colectivas. Su ejecución puede darse revistiendo diversas configuraciones. La mayor parte de los trabajos que integran este número de la revista se desarrollan bajo la relación salarial, es decir un trabajo subordinado, heterónimo, donde otros imponen un proceso de trabajo con una determinada división social y técnica, cuyos resultados superan el costo de reproducción de la fuerza de trabajo.

Dentro del modelo de acumulación vigente, el trabajo es el medio que tiene la mayor parte de la población para obtener una recompensa monetaria que le permita adquirir los bienes de subsistencia y compensar el desgaste de energías que conlleva el alcance de los objetivos establecidos

por los empleadores. Pero el trabajo cumple, además, funciones decisivas para el desarrollo de las diversas dimensiones de la personalidad, pues es la base para construir la identidad individual y colectiva. De esta forma, cuando se desarrolla el proceso de trabajo, no solo se genera un excedente económico, sino que se construye un colectivo de trabajo y se establece una fuerte articulación entre las dimensiones físicas, psíquicas, mentales y sociales de los trabajadores, que impactan directa o indirectamente sobre la salud.

Todas las personas que viven de su trabajo (asalariadas o independientes) están expuestas actualmente a las consecuencias de una fuerte crisis del modo de desarrollo, que impacta sobre la mayor parte de países, y se manifiesta en el crecimiento del desempleo, el subempleo, el trabajo no registrado, diversas formas de precariedad, variables que se articulan con el deterioro de los salarios reales junto con la concentración del ingreso, el incremento de la pobreza y la exclusión, todo lo cual interactúa con el estancamiento económico e inflación. El incremento de los “planes

sociales”, aumenta el número de las familias que son asistidas y que sobreviven pero sin acceder a un empleo formal. Todo ello lleva a vislumbrar en el futuro una situación dramática por la cantidad de jóvenes que ni trabajan, ni estudian, ni buscan trabajo.

Asimismo, el impacto sobre la salud se hace visible entre los ocupados, en cuanto al aumento de la cantidad e intensidad del trabajo con sus consecuencias múltiples en términos de lesiones, accidentes, enfermedades profesionales, y de manera creciente sobre la salud psíquica y mental de los/las trabajadores riesgos que en buena medida siguen invisibilizados, pero que los trabajadores vivencias y perciben, tratando de resistir individual y colectivamente.

El nuevo paradigma productivo instaurado para hacer frente a la crisis de los años 70 también propicia cambios institucionales, que se concretan en los intentos de reformas laborales que pueden resumirse como flexibilización del uso de la fuerza de trabajo removiendo derechos laborales protectorios para aumentar el margen de maniobra de los empleadores a fin de reducir el costo inherente a la gestión de la fuerza de trabajo (crear y suprimir empleos), la reducción del costo de la fuerza de trabajo (frenando el crecimiento de los salarios reales y abaratando los despidos) y de los costos laborales (contribuciones patronales al sistema de seguridad social, ART, obras sociales, etc.), el debilitamiento de la acción sindical al promover la negociación colectiva a nivel de las empresas y establecimientos donde la correlación de fuerzas los desfavorece, y nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo que procuran la individualización del trabajo, la gestión por las competencias, y el estímulo a la competitividad entre los trabajadores de un mismo colectivo de trabajo. A esto se agrega la presión para que la acción sindical y la de los movimientos sociales no se articule, fragmentando la clase trabajadores.

Esto acontece en un contexto internacional de incertidumbre que hace mas grave la situación de dependencia de la economía argentina, con un crecimiento del PIB en términos reales que está estancado desde hace casi una década mientras crece la población al menos 1% por año, con una inflación estructural muy elevada y estable, tasas de interés elevadas para evitar que los ahorristas atesoren en dólares pero que frenan la inversión, comercio exterior desequilibrado, desincentivos para la inversión extranjera directa y un endeudamiento externo en divisas que compromete el crecimiento económico y el desarrollo futuro. Es obvio que todo esto pesa negativamente sobre el trabajo y el empleo que son vistos exclusivamente como costos, sin reconocer su papel para la generación de valor y estimular la demanda para salir de la recesión.

Uno de los objetivos de este número es el de señalar, además de presentar estudios puntuales,

que estamos frente a un problema socioeconómico estructural y que la solución escapa a trabajadores y empleadores individuales de buena voluntad. Para hacerles frente se requiere en primer lugar medidas macroeconómicas y cambios políticos e institucionales con otra orientación, para dar lugar a un nuevo modo de regulación, con una fuerte presencia del Estado para controlar el mercado, que haga posible un régimen de acumulación del capital que estimule el crecimiento, absorba el desempleo y genere otros nuevos con igual o mayor ritmo que el crecimiento demográfico, que gocen de garantías de estabilidad, permitan una adecuada reproducción de la fuerza de trabajo del trabajador y de sus familiares.

El desafío es enorme y la concreción de dichos cambios excede las potencialidades de los docentes e investigadores comprometidos con la suerte de los sectores menos favorecidos, aunque nuestra presencia es importante y necesaria para investigar, conocer, y comprender para transformar. No basta con filosofar sobre la miseria, decía un economista.... La tarea que queda a nuestro alcance desde esta Revista es la de promover estudios e investigaciones, con el concurso de varias disciplinas y orientaciones pluralistas porque la dimensión del problema supera los marcos de las políticas e ideologías predominantes aunque todas ellas son de mucha utilidad.

En este marco, el Consejo Académico de la *RevIISE, Revista de Ciencias Sociales y Humanas* ha propuesto este dossier a fin de presentar al lector interesado un conjunto de escritos que a su modo abarcar aspectos sustanciales de la cuestión laboral hoy. En breve *racconto* encontramos temas clásicos y emergentes todos bajo perspectivas renovadas y modos de acercamiento innovadores: conflicto, organización sindical, mercado de trabajo, formas de inserción laboral, trabajo campesino, transformaciones organizativas y tecnológicas entre otros conforman el haz de trabajos que fueron seleccionados y que a continuación presentamos sintéticamente.

El artículo de Carolina Ramírez denominado *Organización del proceso de trabajo y condiciones laborales en el sector bancario de la Argentina* se aboca a indagar la cara y contracara de las transformaciones que, desde los 90 hasta hoy, se verifican en el sector. En un trazo que reconoce diferentes momentos históricos e hitos en su trayecto, describe, en primer lugar, la faz del éxito que marca la reestructuración de los negocios financieros vía la concentración de empresas y el cambio de orientación y escala de los negocios conjuntamente con la puesta a punto de una nueva racionalidad de sus procesos organizativos que, centralmente, inducen a transformar el perfil y las formas de hacer de los empleados. En la faz contraria, se dedica a reconocer las implicaciones que para los trabajadores ha tenido y tiene la reorganización laboral visto el

menoscabo conjunto de las condiciones laborales, la precarización de la contratación y de las protecciones del empleo cuyo corolario se aprecia, entre otros aspectos, en los efectos que menoscaban la salud de su plantel de trabajadores. En este camino la investigación contribuye a ponderar la conjugación de tecnologías duras y blandas en la descalificación e intensificación del trabajo en el ámbito financiero.

Con base en la respuesta de los trabajadores a las condiciones y condicionamientos laborales en el escenario actual, se enmarca el artículo de Marina Falvo, *La construcción de una trayectoria sociopolítica intergeneracional del Colectivo de Trabajadores de la Volkswagen Córdoba*. Esta investigación se ubica en la tradición de estudios que ponen foco en el conflicto laboral para detenerse en el análisis exhaustivo de las trayectorias sociopolíticas intergeneracionales. El resultado es la caracterización de un modo particular de activismo que surge desde las bases en el que se conjugan las trayectoria biográficas, las fabriles y un cúmulo de tradiciones políticas que, de modo imbricado, se conjugan en el espacio de fábrica. Aquí la reestructuración organizativa de la producción es el acontecimiento que unifica trayectorias y alimenta la emergencia de un renovado activismo cuya conflictividad y desenvolvimiento, colabora a comprender cómo emerge, se organiza y por qué declina la confrontación de los trabajadores frente a la nueva configuración productiva fabril y en este camino, colabora a comprender la deriva actual de los sindicatos sus agrupaciones y cúpulas. El aporte de esta investigación se conforma en colaborar a densificar y problematizar la cuestión sindical actual.

Denise Kasparian, en *Promoción estatal del cooperativismo de trabajo y formas socioproductivas emergentes. Contribuciones en clave emancipatoria a partir de un estudio de caso del Programa Argentina Trabaja*, toma un tema de frontera entre políticas sociales y de empleo al centrarse en los trabajadores que sostiene el Estado, vía planes y que se organizan en cooperativas inducidas por el mismo. En este terreno, la investigación da pie al análisis acerca de las diferencias entre propiedad y posesión de los medios/herramientas de producción, las desavenencias entre formas legales y de hecho que atraviesan su tenencia y usufructo y la contribución de la propiedad social cooperativa a la autonomía de los colectivos de trabajadores. A esto se suma el carácter del trabajo en relación a la prestación de un servicio público: el dominio estatal en el control del proceso y la determinación de la necesidad o no del bien/servicio que prestan, se presenta como límite de la experiencia autogestiva-cooperativista. La investigación colabora al debate entre autonomía/heteronomía de las experiencias autogestivas y/o de co-gestión, tanto como colabora a introducir en su comprensión la *acumulación política* del Estado en su realización concreta y en tanto

enmarcamiento del proceso de gestación de las políticas de sostenimiento a la población socialmente vulnerada.

Un panorama general y articulado de la vinculación entre políticas de empleo y trabajo es que nos proporciona en su pesquisa Lucas Andrés Arnoldo Spinosa en *Políticas públicas laborales durante la posconvertibilidad. Una propuesta para el análisis de las políticas públicas en la relación proceso de trabajo y territorio*. A propósito de su objetivo, nuestro autor comprende los procesos de territorialización de las empresas multinacionales automotrices en el corredor industrial de la Zona Norte de Buenos Aires. Para ello, nos proporciona un mapa general de las políticas vinculadas al empleo que se pusieron en marcha en la última década y media a nivel nacional, generando una clasificación pormenorizada con ámbitos de impacto específicos. Identifica así, políticas activas, pasivas y de fiscalización, inspección y mejoramiento del trabajo que a la par que inciden en los modos de alentar/desalentar la inclusión laboral en determinadas áreas/sectores/actividades de la economía marcan la impronta que asume el propio régimen de gobierno en relación al trabajo y/o las formas de orientar la subsistencia de la población. La investigación contribuye a realizar lecturas espacialmente situadas y temporalmente circunscritas, que contribuyen a dar cuenta de los impactos de dichas políticas en espacios socioeconómicos determinados.

De las lógicas de acumulación locales pasamos a las globales y su incidencia en los territorios con la colaboración de la pesquisa de Silvana Maria Pereyra denominada *Empresas multinacionales y territorio. Industria automotriz e industria aceitera en el proceso de relocalización empresarial*. Acercarse al tema del trabajo desde las lógicas de producción territoriales resulta clave en la consideración de los mercados de trabajo subnacionales tanto como de su deriva en términos de las exigencias locales a la mano de obra. En este caso, las dinámicas de producción y agregación local a las cadenas globales de valor se abordan para comprender las articulaciones que se han registrado entre los cambios en el modo de producción agroindustrial aceitero y sus consecuencias en el complejo empresario que sirve al mismo y, de modo conjunto, en las exigencias a los menguados planteles de trabajadores insertos. En el caso de las automotrices, la imbricación entre desempeño económico y articulación regional, deja marcas en la especialización productiva-laboral de los territorios involucrados (en términos de concentración/dispersión productiva) e implica innovaciones acordes en el modo de gestión de la fuerza laboral. En síntesis, esta labor investigativa sugiere la necesidad de seguir la transformación y valorización en la producción para interpretar ajustadamente su despliegue en el mundo del trabajo.

Una sugerente investigación con aportes teóricos y empíricos es la que propone *La subsunción indirecta del trabajo al capital. Reflexiones teóricas y metodológicas a partir del análisis de las prácticas económicas de una comunidad campesina (Los Leones, Mendoza, Argentina)* cuyo autor es Gabriel Liceaga. En esta labor se nos propone retornar a dos discusiones clásicas en el marco del marxismo latinoamericano: una de ellas, la especificidad de la cuestión campesina y vinculada a la misma, la extorsión/explotación que el capital realiza sobre esta especial población de trabajadores. Para ello el artículo desembroza la categoría de *subsunción y subsunción indirecta*, deteniéndose en esta última. Su significado conjuga el valor de lo producido en el mercado, los costos de producción y las formas de colocación desigual de los productos emanados de la economía campesina en el mercado capitalista. A partir de la dilucidar la categoría y sus implicaciones teóricas, la pesquisa se orienta a encontrar dimensiones empíricas de la *subsunción indirecta* en la población de Los Leones y a llamar la atención en torno a las posibilidades y puntos a desarrollar que de la misma se desprenden para otras poblaciones bajo características homologables. En definitiva, brinda una nueva perspectiva en torno a la forma tradicional de abordaje de la cuestión rural-campesina y su inserción en el contexto actual.

En el texto de Delfina Garino, *El mundo del petróleo y del gas en Vaca Muerta. Reconfiguraciones de un sector en transformación*, se intersectan los estudios sobre formación e inserción laboral de jóvenes con el enfoque de las condiciones laborales. Al respecto, la autora pone bajo análisis el sector hidrocarburífero de Vaca Muerta, que hoy se presenta como estratégico para el desarrollo económico del país. Particularmente, se propone analizar la oferta de formación y el perfil de la mano de obra allí demandada, articulándolo con los cambios generados en las condiciones laborales vigentes a partir de la producción de hidrocarburos a través de métodos no convencionales (fractura hidráulica o *fracking*). La autora muestra en primer término, cómo este cambio tecnoproductivo modificó la legislación que regía el trabajo en el sector, con el objetivo de reducir los costos de producción, flexibilizando las condiciones laborales. Luego desarrolla cómo esta tecnologización del proceso productivo en Vaca Muerta implicó un incremento del nivel de calificación de la mano de obra demandada e impulsó el corrimiento hacia arriba de las certificaciones exigidas en este mercado laboral específico.

El artículo *Lucha por el salario en el sector aceitero durante la posconvertibilidad* de Lissette Fuentes Lorca analiza las prácticas, estrategias y formas de posicionarse que la organización sindical aceitera tuvo frente a los procesos conflictivos del sector al iniciarse un contexto de revitalización de la negociación colectiva en 2003. Su especial foco

se dedica al posicionamiento que los sindicatos tuvieron en torno al salario mínimo, vital y móvil, que tendencialmente fue mejorando en el periodo bajo análisis. De un lado, se destaca el impulso que significaron las condiciones económicas favorables de la economía en general y el sector oleaginoso en particular para encarar estas discusiones. Por otro, el texto muestra el rol activo y destacado que jugó el actor sindical aceitero para acompañar las demandas y, en muchos casos, hacerlas avanzar más allá de los límites institucionales. De igual forma, se señala la intermediación activa que jugó el estado en esta puja de la relación capital-trabajo, brindando así un panorama integral sobre estos procesos de disputa por la distribución de la riqueza generada en la actividad.

En *Significaciones otorgadas al trabajo por jóvenes según trayectorias laborales*. San Juan-Argentina, 2018, de María Luisa Landini y otros, se toma como punto de partida la dinámica del mercado de trabajo de los jóvenes y en su problematización la relevancia de indagar factores macrosociales tanto como examinar qué rol juegan los aspectos socioculturales e individuales. De una parte, la vasta investigación realizada por el equipo de autores les permite caracterizar la situación laboral de jóvenes de 18 a 30 años de aquella provincia y ofrecer una tipología de sus trayectorias laborales a partir de sus recorridos, las cuales denominan *estancadas*, *contingentes* y *previsibles*. Luego, en el texto se articulan estos tipos de trayectorias con una indagación referente la dimensión subjetiva de los jóvenes, buscando identificar las significaciones que ellos otorgan al *trabajo* y al *buen trabajo*. Al respecto, los autores muestran cómo dichas evaluaciones dependen del perfil de los recorridos laborales de los jóvenes, de las características de los trabajos desarrollados así como de sus historias personales y familiares.

Como complemento del artículo anterior, se destaca la investigación titulada *El velo meritocrático: inequidades en la inserción laboral de los jóvenes durante el gobierno de Cambiemos* de Mariana Busso y Pablo E. Pérez, que pone en discusión un difundido diagnóstico sobre la inserción laboral de los jóvenes que indica que la causa principal reside en su baja empleabilidad, originada por los bajos niveles de educación. Se trata de una lectura que, según los autores, individualiza las situaciones, responsabiliza a los propios desempleados por encontrarse en esa situación y, en esta misma línea propaga el ideal meritocrático neoliberal. Con sólida evidencia, Busso y Perez rebaten estos argumentos en su investigación y muestran que las diferentes posiciones laborales alcanzadas por jóvenes con iguales niveles educativos revelan la insuficiencia de analizar exclusivamente la educación (como indicador básico del ideal meritocrático) como variable explicativa distintiva para acceder a un

puesto de trabajo. Al respecto señalan que existen factores estructurales que configuran distintos escenarios de oportunidades, particularmente el estrato social, lo cual además está mediado por las desigualdades de género.

Enrolado en la caracterización de mercados laborales específicos, *Subcontratación, estrategias sindicales y calidad del empleo en la industria petroquímica* de Mariana Fernández Massi aborda un persistente debate referido a las estrategias de subcontratación empresariales y sus formas de afectar las condiciones de trabajo en distintos planos. La autora realiza su aporte a este campo de discusión poniendo bajo análisis dos empresas petroquímicas argentinas para así determinar cómo en estos casos se vio afectada

la calidad del empleo. Particularmente, aborda tres aspectos para caracterizar las diferencias entre trabajadores directos y tercerizados: la (in)estabilidad del empleo; los niveles salariales; y un conjunto de condiciones de trabajo -no pecuniarias- que comprenden diferentes derechos o beneficios laborales según el sector de actividad. Como punto destacado, esta investigación permite vislumbrar cómo la acción sindical puede revertir la tendencia precarizadora de la subcontratación. Huelgas, protestas y la inclusión de pautas sobre tercerización en los convenios colectivos han implicado, en estos casos analizados por Fernández Massi, una tendencia a la homogeneización de condiciones laborales entre trabajadores directos y tercerizados.

El velo meritocrático

Inequidades en la inserción laboral de jóvenes durante el gobierno de Cambiemos

O véu meritocrático

Iniquidades na inserção de jovens no mercado de trabalho 0 durante o governo de Cambiemos

Mariana Busso | ORCID: orcid.org/0000-0003-3011-9179

marianabusso@yahoo.com

LESET (IdIHCS, CONICET-UNLP)

Argentina

Pablo Ernesto Pérez | ORCID: orcid.org/0000-0002-2661-8584

paperez@isis.unlp.edu.ar

LESET (IdIHCS, CONICET-UNLP)

Argentina

Recibido: 14/12/2018

Aceptado: 21/02/2019

Resumen

En un contexto signado por el discurso que preconiza el mérito individual, este artículo se propone analizar la relación entre educación, origen social, género e ingreso al mundo del trabajo de los y las jóvenes en Argentina, durante la presidencia de Mauricio Macri.

En sintonía con el discurso meritocrático, si para analizar el ingreso de los y las jóvenes al mercado laboral tomamos en consideración únicamente variables educativas, observaremos que quienes poseen mayor nivel de educación generalmente presentan mayores tasas de actividad y empleo, y menores tasas de desempleo. Sin embargo, estudios anteriores permiten afirmar que dicha relación no es evidente, y que resulta insuficiente analizar únicamente la educación como variable explicativa clave para comprender el acceso a un puesto de trabajo. El género y el lugar en la estructura social, más allá del nivel educativo que detentan los y las jóvenes, son variables centrales en la construcción de escenarios de oportunidades.

Para responder a nuestro objetivo analizaremos el período del gobierno de Cambiemos (iniciado en diciembre de 2015) a través de datos de la EPH-INDEC correspondientes al año 2017. Partimos del supuesto que existen marcadas diferencias en las posibilidades de acceso al mercado de trabajo según el estrato de ingresos del hogar, aun cuando se trate de jóvenes con igual nivel educativo. En ese sentido nuestra hipótesis sostiene

Resumo

Em um contexto marcado pelo discurso que enfatiza o mérito individual, este artigo tem como objetivo analisar a relação entre educação, origem social, gênero e inserção no mundo do trabalho dos jovens na Argentina, durante a presidência de Maurício Macri.

Em linha com o discurso meritocrático, si discutimos a entrada dos jovens no mercado de trabalho considerando apenas variáveis educacionais, vemos que aqueles com níveis mais elevados de educação geralmente têm maiores taxas de atividade e de emprego e as taxas de desemprego mais baixas. No entanto, estudos anteriores nos permitem afirmar que essa relação não é evidente, e que é insuficiente analisar apenas a educação como variável explicativa chave para entender o acesso a um emprego. Gênero e lugar na estrutura social, além do nível educacional dos jovens, são variáveis centrais na construção de cenários de oportunidades.

Para cumprir nosso objetivo, analisaremos o período do governo de Cambiemos (desde dezembro de 2015) através de dados do EPH-INDEC para o ano de 2017. Nós assumimos que há diferenças marcantes nas possibilidades de acesso ao mercado de trabalho de acordo com o gênero e o estrato de renda familiar, mesmo quando se trata de jovens com o mesmo nível educacional. Nesse sentido, nossa hipótese sustenta que, durante o governo de Mauricio Macri, embora o discurso

que, durante el gobierno de Mauricio Macri, a pesar que el discurso oficial se centró en el mérito y el esfuerzo individual para mejorar la situación laboral, la realidad del mercado laboral está muy lejos de responder a una lógica meritocrática.

Palabras clave: Mercado de trabajo, Jóvenes, Meritocracia, Desigualdades sociales.

oficial tenha se centrado no mérito e no esforço individual para melhorar a situação do trabalho, a realidade do mercado de trabalho está longe de responder a uma lógica meritocrática.

Palavras chave: Mercado de trabalho, Jovens, Meritocracia, Desigualdadessociais.

Introducción

El 10 de diciembre de 2015 asumió en Argentina el gobierno conducido por Mauricio Macri junto a un conjunto de empresarios de grandes empresas y representantes del gran poder económico, lo que algunos autores denominaron *el gobierno de los CEO's* (Canelo y otros, 2017).

Lejos de cumplir con su promesa electoralista de *Pobreza cero* esta nueva gestión profundizó la desigualdad social y económica de la población (según datos del INDEC el coeficiente de Gini aumenta de 0.4005 en 2015 a 0.422 en el segundo trimestre de 2018¹) y busca continuamente legitimar las desigualdades por medio de un discurso que pondera las virtudes y méritos individuales.

En este escenario sociopolítico signado por un discurso gubernamental meritocrático y en el marco de un Estado que propugna el restablecimiento del modelo neoliberal, este estudio se propone analizar la relación entre educación y trabajo de los y las jóvenes durante la presidencia de Mauricio Macri, indagando detrás del velo meritocrático. Estudiar el proceso de acceso al mundo del trabajo de los jóvenes nos lleva a incorporar variables como el género y el origen social que nos permitirán complejizar un extendido diagnóstico basado en el sentido común y comprender las causas detrás del éxito o fracaso en su inserción laboral.

Es frecuente escuchar explicaciones acerca del éxito o el fracaso laboral basadas en relaciones causales simplistas entre educación y trabajo. En ese sentido, si para analizar el mercado laboral tomamos en consideración únicamente variables

educativas, efectivamente observaremos una correlación positiva entre nivel educativo y tasas de actividad y empleo, y una relación negativa respecto de la tasa de desocupación (es decir, *mejores condiciones en el mercado laboral*). Pero esta mirada simplista y lineal, que se corresponde con un primer análisis agregado de datos estadísticos, esconde una intrincada relación entre educación y trabajo, relación que nos proponemos reexaminar en el presente artículo.

Nos concentraremos en el análisis de un grupo social particular: los y las jóvenes, para lo cual recurriremos a datos estadísticos provenientes de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, correspondientes al año 2017². Utilizamos una definición cronológica de jóvenes, en la que incluimos a personas de entre 19 y 29 años, etapa que concentra el ingreso al mercado de trabajo y se encuentran en edad teórica de haber finalizado estudios secundarios.

El trabajo se encuentra organizado en cinco apartados. En el primero se presentarán los principales lineamientos del diagnóstico de los problemas laborales, según el gobierno de Cambiemos. En el segundo apartado se explicitará la categoría de mérito y su vinculación con los debates acerca de la relación entre educación y trabajo. Luego el procesamiento de datos estadísticos permitirá abonar a nivel agregado la hipótesis meritocrática, para posteriormente ofrecer elementos que deconstruyen esa argumentación. El cuarto apartado aborda las desigualdades de género como configuradoras de

¹ También la brecha de los ingresos medios *per cápita* familiar entre el decil de mayores ingresos y el decil más pobre aumenta entre 2015 (16,3) y 2018 (18). Cualquiera sea el instrumento utilizado se corrobora que la desigualdad durante el gobierno de Cambiemos ha aumentado.

² La base de datos comprende los Trimestres 1, 2, 3 y 4 del año 2017 de la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC. Trabajamos con esta base ampliada, a fin de calcular datos porcentuales, y poder realizar desagregaciones con coeficientes de error en niveles que consideramos aceptables.

desiguales oportunidades educativas. El lugar ocupado en la estructura social (analizado a partir de estratos de ingresos) es incorporado en el quinto apartado, y permite complejizar la idea de inequidades del mercado de trabajo. Las reflexiones

finales sistematizan los principales aportes de la pesquisa, a fin de contribuir a la comprensión de la compleja relación entre educación y posibilidades laborales de los y las jóvenes argentinos durante el gobierno de la alianza Cambiemos.

Breve diagnóstico de los problemas laborales según Cambiemos

El diagnóstico oficial al momento de asumir el gobierno en diciembre de 2015, señalaba que los principales problemas de la economía argentina respondían al hecho que las empresas se encontraban desalentadas a invertir por una baja tasa de ganancia, originada en los elevados salarios en dólares y su difícil traslación hacia precios, lo cual acarrearía una baja en la creación de empleo.

Desde una perspectiva neoclásica, el relato oficial señalaba entonces que, si se lograba aumentar la rentabilidad de las empresas, éstas aumentarían su inversión y así se elevaría el nivel de empleo (lo cual, siguiendo la *teoría del derrame*, se asociaría a una mejora general de la economía). La propuesta del gobierno se centró en disminuir los costos laborales: es decir, no sólo bajar los salarios en dólares, sino también flexibilizar las normas que rigen sobre el contrato de trabajo.

Para ello, el desempleo comienza a jugar un rol central. Desde la misma asunción del gobierno se multiplican los despidos, tanto en el sector público como en el privado. En el primer caso, se lo intenta justificar sugiriendo que se trata de *ñoquis* o *militantes* empleados en el Estado sin tareas asignadas; sin embargo, rápidamente la magnitud de los despidos indica que se trata de un cambio estructural que abarca a sectores enteros de la administración pública. A tres años de la asunción de este gobierno, y luego de sucesivas oleadas de despidos en el Estado, se observa que el empleo estatal se sostuvo a nivel agregado, aunque se dismantelaron sectores y programas completos mientras ingresó nuevo personal vinculado a la coalición gobernante. Los despidos también se hicieron presentes de manera recurrente en el sector privado, principalmente entre las pequeñas y medianas empresas, a las cuales se les complica mantener la producción (y el empleo) con las elevadas tasas de interés destinadas a bajar la inflación y un mercado interno cada vez más débil.

De esta forma, se configura un escenario donde el desempleo crece, siendo una amenaza presente para miles de argentinos, y cumple un rol funcional al nuevo esquema económico: disciplina la fuerza de trabajo y condiciona de

alguna manera su poder de negociación en las paritarias. Es decir, el desempleo induce una baja salarial (el temor a la pérdida del empleo reduce las pretensiones salariales), lo cual mejora la competitividad de la economía y aumenta los márgenes de rentabilidad de las empresas. A su vez, pretende “enfriar” la economía mediante un menor consumo (por la baja salarial), menor presión sobre la demanda y sobre los precios (disminuye la inflación).

Siguiendo este diagnóstico, el gobierno busca implementar diversos instrumentos orientados a modificar el marco regulatorio del mercado de trabajo³ que posibilitan la profundización de la flexibilización laboral, tanto en el sector público como privado, así como también intenta imponer un discurso que tienda a justificar y legitimar las desigualdades en el mercado de trabajo.

En cuanto a la inserción laboral de los jóvenes, en el diagnóstico gubernamental aparece como central la baja empleabilidad y el supuesto de que la misma estaría originada por bajos niveles de educación. La empleabilidad combina actitudes, habilidades y calificaciones de los trabajadores, consideradas indispensables para enfrentar los rápidos cambios en una economía globalizada. En esta perspectiva, cada trabajador aparece como gestor de su propia trayectoria laboral, enfoque que no es neutro respecto de las representaciones de los desempleados, ya que, al individualizar las situaciones, responsabiliza a los propios desempleados por encontrarse en esa situación.

En la misma línea se propaga el ideal meritocrático. El mérito, expresado principalmente por las capacidades intelectivas -sancionadas por el sistema escolar a través de diplomas- y casi siempre asociado con el esfuerzo, sentaría las bases para determinar qué lugares ocupan las personas en la estructura social y/o en el mercado de trabajo.

En síntesis, las intervenciones del gobierno tendieron a debilitar a la clase trabajadora,

³ Excede el objetivo de este trabajo analizar las propuestas de legislación laboral que se encuentran en discusión en el parlamento nacional. Para un análisis detallado ver *Asociación de Abogados y Abogadas Laboristas* (2018).

configurando un escenario de mayor desigualdad social, aumento del desempleo y un empeoramiento de los indicadores sociales. La justificación de esta nueva realidad recae en la

profundización del discurso meritocrático según el cual *cada uno recibe lo que merece*, argumentación que analizaremos en el próximo apartado.

El mérito como legitimador de las desigualdades en la sociedad moderna

El discurso meritocrático sostiene que cada uno recibe, alcanza o posee *lo que merece*, y el merecer remite a la idea de esfuerzo o virtud individual. El término *meritocracia*, aparece por primera vez en el ensayo *The rise of meritocracy 1870-2033* del sociólogo y politólogo inglés Michael Young (1958), donde alerta, a modo de sátira, el riesgo de una sociedad meritocrática. En ese sentido hace alusión a un mundo distópico en que las personas adquieren su estatus en la sociedad en función de su coeficiente intelectual, configurándose una élite basada en el mérito que produce una sociedad estratificada generando nuevos mecanismos de inclusión y exclusión social (Kreimer, 2001).

Ya en *Economía y Sociedad*, publicado póstumamente en 1922, Max Weber sostenía que *la más sencilla observación muestra que [...] el que está mejor situado siente la urgente necesidad de considerar como "legítima" su posición privilegiada, de considerar su propia situación como resultado de un "mérito" y la ajena como producto de una "culpa"* (Weber, 1969, p.705).

Desde las últimas décadas del siglo XX esta línea de razonamiento cobra vigor en varios países de América Latina, vinculada a la ideología neoliberal (Sader y Gentili, 2003; Galafassi, 2004), y por tanto a una menor presencia del Estado como garante de derechos sociales y económicos, y a la promoción de una cultura del individualismo basada en las virtudes y esfuerzos personales.

Luego de años de gobiernos posneoliberales, que priorizaron políticas en pos de la inclusión social junto a un fuerte énfasis en el discurso de "derechos"⁴, el paradigma que propugna la exacerbación de lo individual se hace nuevamente explícito en algunos gobiernos latinoamericanos, y en particular, en el argentino.

El mérito, basado en la igualdad de oportunidades (formales) para todas las personas, reaparece entonces como un principio legítimo para la asignación de posiciones sociales y económicas, un clasificador social considerado justo, ya que

se basa principalmente en el esfuerzo individual (o la falta de él). Este resurgir del discurso meritocrático en distintos países del mundo, fue cuestionado desde las ciencias sociales (Dubet, 2017), defendiendo el ideal de la igualdad de posiciones (y no a la igualdad de oportunidades) como alternativa a ser priorizada por los responsables de la acción política.

Sin embargo, lejos de lo anhelado por Dubet, el principio meritocrático se multiplicó como discurso hegemónico en distintos países del mundo. En Argentina se exacerbó en el último período en el escenario sociopolítico. Ello no sólo es perceptible en el discurso político oficial, sino también a través de publicidades y medios de comunicación. A modo de ejemplo remitimos al discurso del presidente Mauricio Macri cuando en agosto de 2017, en un Centro Comunitario de Florencio Varela afirmó: *No estamos acá para lograr la supervivencia de aquellos que están en la pobreza [...] ellos no son pobres, están pobres⁵; tenemos que arrimarles esas herramientas que les permitan a ellos, a partir de su propio trabajo y de su propio esfuerzo, salir adelante para "lograr lo que todos queremos en este mundo que es ser felices"*⁶. La idea que *la meritocracia es un valor que debe ser aprendido*⁷ fue expresada por la gobernadora de la Provincia de Buenos Aires, María Eugenia Vidal, en mayo de 2016 y retomada en distintas intervenciones de funcionarios de Cambiemos de los distintos niveles del Estado.

En el mismo sentido podemos identificar publicidades comerciales que apelan al "éxito" como resultado del "esfuerzo individual". A pocos meses del inicio del mandato de Mauricio Macri como presidente de los argentinos, aparece una publicidad de autos cuya voz en off decía: *Imagínate vivir en una meritocracia. Un mundo donde cada persona tiene lo que merece.*

⁵ Ver <https://www.caserosada.gob.ar/informacion/actividad-oficial/9-noticias/40423-mauricio-macri-vamos-a-tener-un-sistema-de-educacion-publica-de-calidad>.

⁶ <https://www.cronica.com.ar/politica/Macri-Estamos-para-librarnos-de-la-pobreza-20170830-0027.html>

⁷ <https://www.pagina12.com.ar/diario/ultimas/20-299005-2016-05-10.html> o https://www.clarin.com/sociedad/Vidal-importante-chicos-aprendan_0_VyYw1Cq-b.html

⁴ Aunque es posible señalar la existencia de ciertas controversias entre el discurso y los resultados de las políticas implementadas (Kessler, 2014).

[...] Donde el que llegó, llegó por su cuenta, sin que nadie le regale nada. Un verdadero meritócrata que sabe que cuanto más trabaja, más suerte tiene. [...] El meritócrata sabe que pertenece a una minoría que no para de avanzar y que nunca fue reconocida, hasta ahora⁸.

La presencia de principios meritocráticos no se acota a lo discursivo sino que también atraviesa políticas gubernamentales concretas, como así también las prácticas de quienes contratan fuerza de trabajo. Es frecuente escuchar que junto con la educación se valora el “esfuerzo”, la “actitud”, “las ganas” que cada joven pone para encontrar un trabajo. Atributos tales como motivación, iniciativa, fiabilidad, son muy valorados por los empresarios y están presentes también en la idea de *emprendedorismo* (Herrera Guerra y Montoya Restrepo, 2013). Contrariamente, la pereza, la ausencia de esfuerzo o motivación han sido fuertemente sancionadas como causa de problemas sociales desde las clásicas leyes de pobres inglesas y su distinción entre *pobres merecedores y no merecedores* de la asistencia. No obstante, dado que estas competencias, por lo general, sólo se evidencian en la práctica, sólo sirven para conservar un empleo pero no para conseguirlo. Para obtener un empleo por lo general

⁸ <https://www.youtube.com/watch?v=LBaMRbuE-iw>

los empresarios contemplan las características individuales más “visibles”, primordialmente el nivel de educación, dado que vislumbran la trayectoria educativa como cristalización de los méritos, virtudes y esfuerzos de las personas, la cual se correspondería a un lugar a ocupar en el mercado de trabajo.

También es posible observar una serie de políticas concretas implementadas por el gobierno de Cambiemos, que buscaron llevar a la práctica el ideal de la meritocracia. En la esfera educativa se evidencia claramente en la modificación de criterios en el otorgamiento de las becas *Progresar*, donde el promedio y el rendimiento académico pasaron a ser un criterio primordial para su asignación. En un sentido más amplio, el desprestigio de la educación pública (que se evidencia en los recortes en materia de caída del poder adquisitivo del salario docente, recortes en los presupuestos para los comedores escolares e infraestructura edilicia, entre otros), apunta a desdibujar la igualdad de derechos. En la esfera laboral se incorpora la idea de *emprendedurismo*, y se recortan programas que fomentaban la creación de cooperativas de trabajo. Ese tipo de políticas no ponen en cuestión las desigualdades estructurales como puntos de partida heterogéneos (Sennet, 2003).

La relación educación-trabajo: ¿una cuestión de méritos?

El sentido común nos indica que mayor educación supone mejores condiciones de vida y de trabajo. Sin embargo se trata de una relación compleja, no lineal (Jacinto, 2016) interactiva (Riquelme, 2006), conflictiva (Pérez y Busso, 2018), a la cual se ha llegado a calificar de *inencontrable* (Tanguy, 1986). Estos adjetivos evidencian que no se trata de una correspondencia unívoca, sino que se encuentra mediada por múltiples

factores, además de tener una interacción histórica, cambiante en el tiempo y en el espacio (De Ibarrola, 1994).

Los datos analizados nos muestran que efectivamente los y las jóvenes que poseen mayor nivel educativo generalmente presentan mejores condiciones en el mercado laboral: mayores tasas de actividad y empleo, y menores tasas de desempleo (ver Cuadro 1).

Condición/actividad		Actividad	Empleo	Desocupación
Nivel educativo				
Hasta secundaria incompleta (1)		70,3%	58,5%	16,8%
Secundaria completa (2)		76,1%	64,3%	15,5%
Alcanzó estudios terciarios/univ. (3)		88,0%	80,4%	8,7%
Total Jóvenes		75,8%	64,8%	14,6%
(3) / (1)		1,25	1,37	0,52

Cuadro 1: Condición de actividad de jóvenes (19 a 29 años que ya no asisten al sistema educativo) según nivel de educación formal alcanzado. Año 2017

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos EPH-INDEC, 2017.

Ante esta correlación positiva entre mayor nivel de educación formal y mejores condiciones en el mercado de trabajo, la economía y la sociología del trabajo y de la educación han desarrollado múltiples explicaciones.

Desde la economía, la mayoría de las investigaciones se basan en la ortodoxa *Teoría del Capital Humano* (Becker, 1964) que considera a la educación como una inversión en conocimientos que mejora la productividad del trabajador y consecuentemente sus posibilidades en el mercado laboral. De esta forma, la educación aparece como una variable fuertemente discriminante al analizar el acceso de los jóvenes a un empleo.

Alternativas a la concepción del *Capital Humano*, diversas teorías originadas en los 70 plantean esencialmente que la educación no es productiva por sí misma, es decir que no aumenta las competencias productivas del individuo, sino que es utilizada por los empleadores como una señal de la habilidades y esfuerzo de los potenciales empleados en un contexto en el cual la información es imperfecta.

En esta línea, las teorías del credencialismo (Collins, 1979) y la correspondencia (Bowles y Gintis, 1976) sostienen que el título educativo es una certificación de hábitos culturales o factores no cognitivos, más que de saberes o conocimientos específicos. Las teorías de la reproducción entienden que la educación es un medio mediante el cual se reproducen o perpetúan las desigualdades existentes en una sociedad. En *Los Herederos*, Bourdieu y Passeron (2013) buscan demostrar que las instituciones educativas en Francia actúan predominantemente otorgando títulos y reconocimientos educativos a quienes provienen de

familias cultural, social y económicamente privilegiadas, legitimando y reproduciendo desigualdades sociales de origen.

Sin embargo, los desajustes encontrados entre los niveles educativos de los trabajadores ocupados y los requeridos por el puesto de trabajo que ocupan -la denominada *sobreeducación*- cuestionan la idea popularizada de una relación lineal positiva entre educación y trabajo, interrogando la validez de una mayor educación como garantía para acceder a un empleo. Este fenómeno acrecienta la competencia entre jóvenes por un puesto de trabajo: desplaza a aquellos con menores niveles de educación, dificulta la situación de aquellos con títulos intermedios y reduce las ambiciones de los más educados (Rose, 1998).

Paradójicamente, en momentos en que los diplomas parecen disminuir su cotización, dado el denominado *proceso de inflación de títulos o credencialismo*, su posesión pareciera ser esencial para las posibilidades de los y las jóvenes de obtener un puesto de trabajo. Como en esta etapa de la vida generalmente se tiene poca o ninguna experiencia y formación profesional, el diploma representa la única referencia certificada para mostrar al potencial empleador en sus primeros pasos en el mercado de trabajo.

Si bien a nivel micro, el haber completado cualquier nivel de educación está asociado a una mayor probabilidad de obtener un empleo y las posibilidades aumentan para aquellos que han alcanzado los niveles educativos más altos, nos proponemos indagar puntos de partida heterogéneos, en particular la existencia de oportunidades desiguales para varones y mujeres.

De las desiguales oportunidades de varones y mujeres

La correlación positiva entre mayor nivel educativo y mejores condiciones en el mercado laboral presenta diferencias significativas al tomar en consideración al género. Es decir, el nivel

educativo de varones y mujeres jóvenes evidencia repercusiones distintas en la inserción en el mercado de trabajo como podemos observar en el cuadro 2.

Nivel educativo	Condición/actividad	Actividad	Empleo	Desocupación
Varones				
	Hasta secundaria incompleta	88,1%	75,6%	14,2%
	Secundaria completa	89,8%	77,5%	13,8%
	Alcanzó estudios terciarios/univ.	91,9%	84,8%	7,7%
	Total Varones	89,3%	77,6%	13,1%
	(3) / (1)	1,04	1,12	0,55
Mujeres				
	Hasta secundaria incompleta	43,6%	33,0%	24,4%
	Secundaria completa	61,9%	50,7%	18,0%
	Alcanzó estudios terciarios/univ.	85,4%	77,3%	9,4%
	Total Mujeres	60,7%	50,4%	17,0%
	(3) / (1)	1,96	2,34	0,39

Cuadro 2: Condición de actividad de jóvenes (19 a 29 años que ya no asisten al sistema educativo) por género, según nivel educativo alcanzado. Año 2017.

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos EPH-INDEC, 2017.

Se observa que 9 de cada 10 jóvenes varones son parte de la población económicamente activa, independientemente de su nivel educativo. Quienes no finalizaron el secundario y quienes accedieron a estudios terciarios/universitarios presentan similar situación laboral, mientras que entre las mujeres el diferencial educativo tiene clara repercusión en la manera de relacionarse con el mercado de trabajo. Es decir, varones con disímiles niveles de educación presentan similares condiciones de ingreso al mercado laboral, mientras que entre las mujeres vemos que se incrementan considerablemente las disparidades en el acceso a la actividad y al empleo en relación a sus trayectorias educativas. Las oportunidades de ingreso al mercado laboral mejoran considerablemente en el caso de las mujeres a medida que incrementan las credenciales educativas.

Esta situación nos revela que entre los varones la relación entre nivel educativo y participación en el mercado laboral es claramente menos relevante que en el caso de las mujeres. En este sentido sostenemos que el precepto de *varón proveedor*

pareciera estar muy presente, más allá de las distintas trayectorias educativas de los jóvenes.

En el caso de las mujeres la asociación entre nivel educativo y participación en el mercado de trabajo pareciera estar mediada por distintas maneras de insertarse en el mercado laboral (empleo pleno, combinación de empleo de pocas horas y trabajo doméstico, sólo trabajo en el hogar). Las tareas reproductivas, históricamente asociadas al rol femenino, y los procesos de segregación del mercado laboral, configuran distintos escenarios de posibilidad para varones y mujeres. A su vez, la relación que establecen las personas con el trabajo productivo y reproductivo configura diferentes grupos con desigual capacidad de acceso a recursos materiales, culturales y simbólicos (Kergoat 1994, Carrasquer 2009), lo cual va conformando un círculo de exclusión social y reproducción de las desigualdades.

Son diversos los enfoques económicos que intentan explicar las diferencias que enfrentan varones y mujeres para insertarse en el mercado de trabajo, algunas centradas en las prioridades de

la demanda de fuerza de trabajo, otras en las características y racionalidades de la oferta. Desde la economía ortodoxa se parte del supuesto de la elección racional de las mujeres, quienes elegirían trabajar pocas horas (menos que los varones) dado que les permitiría compatibilizar su empleo con su función de madre y/o el trabajo en el hogar (elección trabajo-ocio, maximiza su utilidad individual). Una extensión de este enfoque considera que es la familia quien “elige” cuales integrantes se harán cargo de las tareas domésticas y quiénes saldrán a buscar un empleo remunerado (maximiza la utilidad conjunta del hogar). Debido a que el mercado paga mejor a los varones que a las mujeres⁹ son estas últimas quienes se responsabilizan mayoritariamente de las tareas reproductivas mientras que los varones son los encargados del trabajo productivo.

No obstante, estas elecciones racionales, individuales, no se toman en libertad, ya que se encuentran condicionadas por normas sociales y culturales que determinan que mientras la responsabilidad primaria de insertarse laboralmente y llevar un ingreso al hogar sea masculina (modelo del varón proveedor), el trabajo doméstico sea una tarea esencialmente femenina. Esta naturalización de la feminización del trabajo doméstico condiciona sus posibilidades de acceso al mercado de trabajo, situación que se manifiesta mediante una menor participación laboral que los varones y/o una participación con jornada reducida que le permita atender también sus obligaciones domésticas (Pérez, 2016). También imperan prácticas de contratación discriminatorias por parte de las empresas. Dado que la mayor parte de las “obligaciones domésticas” recaen sobre las mujeres, los empresarios preferirían varones dada su mayor disponibilidad hacia el empleo (en relación a la jornada laboral, movilidad geográfica, etc.). Asimismo impera lo que podríamos denominar doble estándar: mientras que algunas empresas ven de buen grado que los varones tengan familia (visto que consideran que les da estabilidad), lo contrario sucede con las mujeres (priorizan a solteras y sin hijos).

De esta forma, las trayectorias laborales de varones y mujeres dependen tanto de las necesidades y prácticas de contratación por parte de las empresas como también de estrategias familiares que disponen (en muchos casos, desde

⁹ La explicación neoclásica apunta a que al elegir trayectorias laborales cortas y discontinuas, las mujeres tienen menos incentivos a invertir en educación y formación profesional, lo que reduce su productividad y consecuentemente su salario.

edades tempranas) qué integrantes del hogar buscarán insertarse en el mercado laboral (a realizar un trabajo productivo) y quienes permanecerán en el hogar realizando tareas reproductivas. Estas dos esferas, la esfera productiva y la reproductiva, se encontrarían entonces fuertemente articuladas, lo que significa que es imposible analizar la situación laboral de varones y mujeres disociando el lugar que ocupan en la producción, de su lugar dentro de la familia (Barrere-Maurisson, 1984, 1999). Es decir, es necesaria una perspectiva relacional propia de la mirada de género.

Las tareas reproductivas no sólo pueden realizarla los integrantes de los hogares sino que parte de ellas también puede proveerlas el sector público (por ejemplo, servicios de cuidado de niños o ancianos) o bien adquirirse en el mercado. Cuando la provisión pública es insuficiente, el acceso a estos servicios va a depender del poder adquisitivo de los hogares, reflejando (y potenciando) la desigualdad (Esquivel, 2016). Mientras que los hogares de altos ingresos pueden contratar servicios privados para realizar tareas reproductivas, los hogares de bajos ingresos deben destinar una parte importante del tiempo de sus integrantes para las tareas domésticas, labor que realizan casi sin excepción las mujeres, limitando de esta forma sus posibilidades de inserción en el mercado de trabajo. Vemos así que las diferencias de género pueden asumir intensidades y formas distintas en diferentes sectores sociales (de Oliveira, 2007)¹⁰.

Los datos analizados nos permitieron constatar que, efectivamente, a mayor nivel educativo, mejores condiciones en el mercado de trabajo, pero esta asociación es más significativa en el caso de las mujeres.

Una vez destacado los límites de la meritocracia como mecanismo diferenciador de posiciones sociales alcanzadas, en el siguiente apartado ahondaremos en el análisis del origen social de los y las jóvenes, cuya desatención como variable explicativa podría llevarnos a entender las diferencias en el éxito educativo como desigualdades de entendimiento, de voluntad, de aptitudes, minimizando las condiciones económicas y culturales derivadas de la posición del joven (y su familia) en la estructura social.

¹⁰ De acuerdo a esta autora, las desigualdades de género incluyen un sistema de representaciones, normas, valores y prácticas que establecen relaciones jerárquicas entre hombres y mujeres, y a la vez, al interior del grupo de mujeres y hombres.

Más allá de los méritos: de las desiguales oportunidades educativas a las inequidades del mercado de trabajo

Vimos que a nivel individual la educación puede mejorar o reducir las posibilidades de acceder a un empleo, lo cual es diferencial para varones y mujeres. Nos interesa ahora analizar la presencia de factores que permiten comprender el nivel educativo alcanzado por los y las jóvenes. ¿Se trata de una elección racional (costo-beneficio) en función de futuros salarios o probabilidades de empleo? ¿O sus posibilidades educativas están condicionadas por su posición en la estructura social?

Una primer mirada a los datos estadísticos hace explícita la relación entre estrato socioeco-

nómico y nivel educativo alcanzando. A medida que aumentan los ingresos familiares¹¹ también aumentan las posibilidades de alcanzar estudios terciarios y universitarios, a la vez que disminuyen los porcentajes de jóvenes que no alcanzaron a terminar el secundario.

¹¹ La estratificación de ingresos familiares se realizó en base al decil del ingreso per cápita familiar del TOTAL EPH (DECCFR), siendo que el estrato de bajos ingresos corresponde a los deciles 1, 2, 3 y 4, el estrato de ingresos medios a los deciles 5, 6, 7 y 8, y el de altos ingresos a los deciles 9 y 10.

Nivel de Estudios	No completaron la secundaria	Completaron la secundaria	Alcanzaron estudios terciarios y/o universitarios
Ingresos familiares			
Estrato bajos ingresos (1)	46,6%	27,4%	26,0%
Estrato ingresos medios (2)	21,7%	28,4%	50,0%
Estrato altos ingresos (3)	6,7%	21,9%	71,3%
Total de Jóvenes	34,4%	27,1%	38,5%
(3) / (1)	0,14	0,80	2,75
Varones			
Estrato bajos ingresos (1)	52,7%	25,7%	21,6%
Estrato ingresos medios (2)	29,0%	30,9%	40,1%
Estrato altos ingresos (3)	10,1%	26,6%	63,3%
Total Varones	40,1%	27,5%	32,4%
(3) / (1)	0,19	1,03	2,93
Mujeres			
Estrato bajos ingresos (1)	41,0%	29,0%	30,0%
Estrato ingresos medios (2)	14,0%	25,7%	60,3%
Estrato altos ingresos (3)	3,2%	17,0%	79,8%
Total Mujeres	28,8%	26,8%	44,4%
(3) / (1)	0,08	0,59	2,66

Cuadro 3. Nivel de estudios alcanzado según estrato de ingresos familiares. Jóvenes varones y mujeres de 19 a 29 años. Año 2017

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos EPH-INDEC.

Asimismo observamos que varones y mujeres presentan distintas chances de incrementar su formación educativa. Mientras que las jóvenes tienen más probabilidad de acceder a estudios superiores (terciarios/universitarios), son más los varones que no completaron el nivel secundario.

La situación económica de los hogares obliga en muchos casos a adelantar la entrada de ciertos jóvenes al mercado de trabajo -aun antes de completar su formación-. Como puede observar-

se en el cuadro 3 son los varones quienes abandonan con mayor frecuencia las instituciones educativas (predominantemente para incorporarse a actividades productivas). Esto no significa que no exista margen para las decisiones individuales, sino que éstas se ven condicionadas por estereotipos y normas sociales asignadas al género, como así también a la posición ocupada por el joven y su familia en la estructura social. Estas diferencias en

las posibilidades educativas objetivas se expresan de mil maneras en el campo de las percepciones cotidianas y determinan, de acuerdo con el medio social, una imagen de los estudios superiores como futuro “imposible”, “posible” o “normal” que se convierte a su vez en determinante de las vocaciones educativas” (Bourdieu y Passeron, 2013: p.14).

Aunque una vasta bibliografía muestra que la posición en la estructura social condiciona las oportunidades de acceso al mercado laboral, esta variable ha sido comúnmente subsumida dentro de la educación. No obstante, nuestro análisis indica que las diferencias en los niveles educativos no captan la totalidad de las desigualdades vinculadas a la inserción laboral de los y las jóvenes.

En la bibliografía, se señalan dos dimensiones que se complementan para intentar dar una respuesta a dicha situación: la primera, relativa a condiciones necesarias para el proceso enseñanza-aprendizaje, y la segunda a factores culturales. Ciertas condiciones reales de vida deben cumplirse para que un adolescente pueda ser educado: una alimentación inadecuada (o escasa), la falta de materiales, el cansancio (habitual en caso que trabaje) o la imposibilidad de concentrarse, son indicios de una cotidianeidad que dificulta el aprovechamiento de las prácticas educativas

(López, 2004) y consecuentemente obstaculiza la obtención de un diploma. La otra dimensión es de orden cultural, confrontando la cultura escolar y familiar, es decir, apunta a dar cuenta de la distancia o cercanía entre la cultura familiar del joven con la cultura escolar. Como bien señalan Dubet y Martucelli (2000), que el éxito escolar se debe a la proximidad de las culturas familiar y escolar, mientras que el fracaso se explica por la distancia entre ellas y por el dominio social de la segunda sobre la primera.

Siguiendo a Eckert (2002) entendemos que el origen social afecta de dos formas las posibilidades de los y las jóvenes de acceder a un puesto de trabajo:

- ◊ previo a la entrada al mercado laboral, vinculado a las diferencias en el acceso y permanencia en el sistema educativo (ver cuadro 3)
- ◊ en las desiguales posibilidades de *hacer valer* la formación adquirida por jóvenes de diferente ascendencia social (cuadro 4).

Para analizar este último fenómeno, calculamos la condición de actividad para todos los y las jóvenes de entre 19 y 29 años que presentan el mismo nivel educativo (nivel secundario como máximo nivel educativo alcanzado).

Condición actividad	Actividad	Empleo	Desocupación
Ingresos familiares			
Estrato bajos ingresos (1)	66,7%	51,6%	22,7%
Estrato ingresos medios (2)	87,0%	78,9%	9,3%
Estrato altos ingresos (3)	95,8%	89,8%	6,2%
Total de Jóvenes	76,0%	64,0%	15,8%
(3) / (1)	1,44	1,74	0,28
Estrato bajos ingresos (1)	85,7%	68,9%	19,6%
Estrato ingresos medios (2)	94,1%	86,6%	8,0%
Estrato altos ingresos (3)	98,4%	91,5%	7,0%
Total Varones	90,2%	77,9%	13,6%
(3) / (1)	1,15	1,33	0,35
Estrato bajos ingresos (1)	51,2%	37,4%	26,8%
Estrato ingresos medios (2)	78,0%	69,3%	11,2%
Estrato altos ingresos (3)	91,7%	87,1%	5,0%
Total Mujeres	61,7%	50,1%	18,9%
(3) / (1)	1,79	2,33	0,19

Cuadro 4: Condición de actividad según estrato de ingresos Varones y mujeres de 19 a 29 años con secundaria completa¹² y que ya no asisten al sistema educativo. Año 2017

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos EPH-INDEC

¹² Se eligió el nivel de secundario completo dado que es el que usualmente demandan los empleadores para una mayoría de empleos; a su vez, es el nivel que presenta mayor número absoluto de jóvenes, lo cual posibilita realizar desagregaciones, arribando a datos confiables.

De esta forma, se observan marcadas diferencias en las posibilidades de acceso al mercado de trabajo de acuerdo al estrato de ingresos del hogar, aun cuando se trate de jóvenes con igual nivel educativo. Por ejemplo, la desocupación del estrato de bajos ingresos es más de 4 veces superior a la correspondiente a los jóvenes del estrato de ingresos superiores, aun cuando ambos grupos de jóvenes detentan el mismo nivel educativo (diploma de estudios secundarios) ¿Qué factores pueden explicar estas diferencias? Podrían ser importantes el lugar de residencia, la discriminación por parte de los empleadores, la experiencia (no es lo mismo la experiencia de un joven de 19 años que recién termina la secundaria que la de otro 5 años mayor, más integrado al mercado laboral) y las relaciones sociales (amistades, parientes, vecinos, contactos en general) de los jóvenes y las de su familia, las cuales les permitirían “valorizar” la educación que han adquirido.¹³ El análisis de estas variables trasciende los alcances de este artículo, más allá de que varias de ellas deberían ser tratadas a partir de un abordaje cualitativo.

Diferentes niveles de empleo y desocupación para jóvenes con iguales niveles educativos muestran la insuficiencia de analizar únicamente la educación (indicador medular del ideal me-

¹³ Otra variable central es la calidad de la educación recibida, o la señal (buena o mala reputación) emitida por el establecimiento al cual concurrió el/la joven. De esta manera puede ser que dos jóvenes con igual credencial educativa presenten importantes diferencias en cuanto a sus capacidades, destreza, habilidades, no captadas por el diploma.

Reflexiones finales

Cuanto más se considera la riqueza como prueba concluyente del mérito, más se tiende a juzgar la pobreza como prueba de fracaso.

Marshall, T. H. (1997: p.314)

Las diferentes posiciones laborales alcanzadas por jóvenes con iguales niveles educativos revelan la insuficiencia de analizar exclusivamente la educación (como indicador básico del ideal meritocrático) como variable explicativa distintiva para acceder a un puesto de trabajo.

Existen factores estructurales que configuran distintos escenarios de oportunidades para las y los jóvenes, oportunidades que se vislumbran por el acceso restringido a las instituciones educativas según estrato social, las cuales se encuentran,

ritocrático) como variable explicativa distintiva para acceder a un puesto de trabajo. El lugar en la estructura social aparece como una variable relevante más allá del nivel educativo que detentan los jóvenes.

Al analizar la situación intergéneros vemos que, en el caso de los varones con el mismo nivel educativo, las diferencias por estrato social son menos marcadas que entre las mujeres, resaltando que el mandato social del varón proveedor se encuentra presente en todos los estratos sociales.

En cambio, las condiciones de ingreso de las mujeres jóvenes al mercado laboral se encuentran más asociadas al estrato de pertenencia que a sus credenciales educativas. El desempeño o delegación de tareas reproductivas permite comprender dichas discrepancias socioeconómicas, frente al desdibujamiento del sector público como proveedor de servicios de cuidado (guarderías y cuidado de ancianos), como así también a las limitaciones para delegarlas a terceros/as a través del mercado. En otras palabras, en la decisión de incorporarse al mundo productivo, las desiguales situaciones para afrontar las tareas reproductivas nos permiten comprender las heterogéneas inserciones laborales.

Las mismas credenciales educativas nos estarían indicando méritos equivalentes. Sin embargo, hemos visto que son valorados de manera diferencial para varones y mujeres, y para jóvenes provenientes de distintos estratos sociales de pertenencia, dando lugar a desiguales oportunidades para incorporarse a tareas productivas.

además, mediadas por desigualdades entre varones y mujeres.

El género no solo configura oportunidades diferentes para los jóvenes en el acceso a la educación, sino también en su incorporación en el mercado de trabajo. Mientras que las mujeres presentan mayores índices de asistencia a instituciones educativas, y acceden a mayores niveles de educación, los varones ingresan más tempranamente al mercado laboral, independientemente de sus años de formación escolar. El mandato de varón proveedor y obligación social de la mujer como garante de las tareas reproductivas y de cuidado del hogar aún se encuentran presentes en los roles que asumen en el sistema educativo y en el mercado laboral.

El “éxito” educativo o laboral, por tanto, no remite sólo a factores individuales sino principalmente a condicionamientos estructurales que habilitan o restringen las posibilidades de acceso a la educación y el trabajo. Estos elementos no determinan de manera exhaustiva y lineal el devenir de cada individuo, sino que establecen horizontes de posibilidad que se ven mediados por aspectos subjetivos y dan lugar a márgenes de acción diferenciales entre unos y otros.

La meritocracia, al menos en su acepción neoliberal, busca igualar las condiciones formales de acceso y permanencia, ya sea en el sistema educativo o en el mercado laboral, a través del principio de igualdad ante la ley, lo cual tendría sentido si el punto de partida de todos los jóvenes fuera el mismo. No obstante, las desigualdades de origen social y género, permiten comprender las diferentes trayectorias educativas y distintas participaciones en el mercado de trabajo más allá de la cuestión del mérito individual.

Mientras no se asegure una igualdad real de oportunidades (de género y para todos los estratos sociales), el discurso meritocrático sólo justifica una división/estratificación social donde los “ganadores” (quienes acceden a estudios superiores, los que consiguen un empleo formal) pare-

cieran merecer lo que obtienen, mientras que los que fracasan en su intento no habrían hecho lo suficiente para acceder a posiciones privilegiadas.

Criticar la meritocracia no implica de ninguna manera sugerir que no vale la pena educarse. Es cuestionar la idea que el éxito en la educación o en el mercado laboral y, por tanto, el lugar a ocupar en la estructura social, depende del esfuerzo individual y de decisiones libres. Creemos que el presente artículo ofrece elementos para comprender que el mérito acarrea desigualdades estructurales, al partir del principio de igualdad de oportunidades, principio que no se encuentra garantizado en este escenario sociopolítico.

En este sentido, el discurso meritocrático actúa como un velo que encubre y al mismo tiempo legitima las desigualdades sociales, culpabilizando a cada uno por el lugar que ocupa en la estructura social. En el marco de una embestida neoliberal tanto en Argentina como en otros países de América Latina, donde se enaltece la primacía de la individuación frente al desvanecimiento del Estado como garante de derechos, consideramos importante aportar análisis académicos con evidencia empírica que develen los mecanismos legitimadores de la desigualdad estructural.

Referencias bibliográficas

- Asociación de Abogados y Abogadas Laboralistas (2018). *Reforma Laboral. Documento crítico sobre los Proyectos presentados por el Poder Ejecutivo Nacional*. Disponible de <http://www.laboralistas.net/2018/05/16/ante-la-reforma-laboral/>.
- Barrere- Maurisson, M. A. (1984). *Le sexe du travail*. París: PUG.
- (1999). *La división familiar del trabajo. La vida doble*. Buenos Aires: Editorial Trabajo y Sociedad - Humanitas.
- Bourdieu, P. y Passeron, J. C. (2013). *Los herederos: los estudiantes y la cultura*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Becker, G. (1964). *Human Capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education*. New York: National Bureau of Economic Research.
- Bowles, S. y Gintis, H. (1976). *Schooling in Capitalist America: Education Reform and the Contradictions of Economic Life*. New York: Basic Books Inc..
- Canelo, P., Castellani, A. y Heredia, M. (2017) *Informe de investigación N° 1. Perfil sociológico de los miembros del gabinete inicial del presidente Mauricio Macri*. UNSaM/IDAES. Disponible en <http://www.unsam.edu.ar/institutos/idaes/observatorio-elites-argentinas/informeN1.pdf>.
- Carrasquer Oto, P. (2009). *La doble presencia. El trabajo y el empleo femenino en las sociedades contemporáneas*. Tesis doctoral Universidad Autónoma de Barcelona. Disponible en <http://www.tesisenred.net/handle/10803/5147>.
- Collins, R. (1979). *The Credential Society: An Historical Sociology of Education and Stratification*. New York: Academic Press.
- De Ibarrola, M. (1994). *Escuela y trabajo en el sector agropecuario en México*. México: CINVESTAV/ Instituto José María Luis Mora/ Miguel Ángel Porrúa/FLACSO.
- de Oliveira, O. (2007). "Reflexiones acerca de las desigualdades sociales y el género". *Estudios sociológicos*, Colmex, México, pp. 805-812.
- Dubet, F. y Martuccelli, D. (2000). *En la escuela*. Buenos Aires: Losada.
- Eckert, H. (2002). "La place des jeunes entre mobilité et reproduction sociales". En Arliaud, M. y Eckert, H. (coord.) *Quand les jeunes entrent dans l'emploi*. París: La Dispute.
- Esquivel, V. (2015). "El cuidado: de concepto analítico a agenda política". *Nueva Sociedad*. Disponible en <http://nuso.org/articulo/el-cuidado-de-concepto-analitico-a-agenda-politica/>.
- Galafassi, G. (2004). "Argentina: Neoliberalismo, Utilitarismo y Crisis del Estado-Nación Capitalista". *Herramienta. Revista de debate y crítica marxista*, N° 26.
- Herrera Guerra, C. E. y Montoya Restrepo, L. A. (2013). "El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización". *Punto de vista*, Vol. IV, N° 7, julio - diciembre, pp. 7-30.
- Jacinto, C. (2016). "Educación y trabajo en tiempos de transiciones inciertas". *Revista Páginas de Educación*. Vol. 9, N° 2, pp. 1-13.
- Kergoat, D. (1994). *La división sexual del trabajo. Permanencia y cambio*. Buenos Aires: Editorial Trabajo y Sociedad.
- Kreimer, R. (2001). *Historia del mérito*. Disponible en https://www.academia.edu/3738487/Historia_del_m%C3%A9rito_libro.
- López, N. (2004). *Equidad educativa y desigualdad social. Desafíos de la educación en el nuevo escenario latinoamericano*. Buenos Aires: IPE-UNESCO.
- Marshall, T. H. (1997). "Ciudadanía y Clase Social". *Reis: Revista española de investigaciones sociológicas*, N° 79, pp. 297-346.
- Young, M. (1958). *The Rise of the Meritocracy, 1870–2033: An Essay on Education and Equality*. London: Thames and Hudson.
- Pérez, P. y Busso, M. (2018). "Juventudes, educación y trabajo. Heterogeneidades sociales detrás de una conflictiva relación". En Piovani, J. I. y Salvia, A. (ed.) *La Sociedad Argentina en Siglo XXI. Condiciones de vida, reproducción social, estructura de oportunidades*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Pérez, P. (2016). "Jóvenes, trabajo y desigualdades de género en Argentina". En Busso y Pérez (coord.). *Caminos al trabajo: el mundo laboral de los jóvenes durante la última etapa del gobierno kirchnerista*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Portes, A. y Hoffman, K. (2002). "Latin American Class Structures: their composition and change during the Neoliberal Era". *Latin American Research Review*, N° 38.
- Riquelme, G. (2006). "La relación entre educación y trabajo: continuidad, rupturas y desafíos". *Anales de la educación común - Tercer siglo*, año 2, N° 5, Educación y trabajo, diciembre.
- Rose, J. (1998). *Les jeunes face à l'emploi*. París: Desclée de Brouwer.
- Sader, E. y Gentili, P. (comp.) (2003). *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*. Buenos Aires: .
- Sennet, R. (2003). *El Respeto*. Barcelona: Anagrama.
- Tanguy, L. (dir.) (1986). *L'introuvable relation formation/emploi : un état des recherches en France*. París: La Documentation française.
- Weber, M. (1969). *Economía y Sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.

La construcción de una trayectoria sociopolítica intergeneracional del colectivo de trabajadores en Volkswagen Córdoba

Construction of sociopolitical intergenerational trajectory of the workers collective in Volkswagen Córdoba

Marina Valeria Falvo | ORCID: orcid.org/0000-0003-0011-8124

marinafalvo@yahoo.com.ar

CONICET

Argentina

Recibido: 30/12/2018

Aceptado: 25/02/2019

Resumen

La reactivación económica desde 2003 se potenció en la industria automotriz cordobesa por una fuerte articulación entre empresas multinacionales, conducción de SMATA y gobierno provincial para concretar una reestructuración productiva maximizadora de los beneficios empresariales. El modo en que buscaron modificar las relaciones de trabajo requería eliminar toda forma de organización sindical disidente. Sin embargo, en VW Córdoba se logró construir un colectivo de trabajadores que en 2013 se formalizó como *Agrupación Mecánica La Tuerca*, única experiencia de organización y resistencia que pudo subsistir en los últimos 20 años.

Estos cambios afectaron de manera diferenciada las trayectorias de los trabajadores y delimitaron cuatro generaciones de activistas que interactuaron, se hicieron conscientes de estos cambios y produjeron otros.

El objetivo del artículo es dar cuenta del proceso de construcción del colectivo *Agrupación Mecánica La Tuerca* y de sus características organizativas. Para ello, reconstruimos las trayectorias sociopolíticas de cada generación que lo constituyó y sus interacciones.

La noción de trayectorias sociopolíticas generacionales es el modo elegido para rastrear históricamente aquello significativo de la vida social y política (dentro y fuera de la fábrica) de las generaciones de trabajadores, que los convirtió en activistas de un modo particular.

Palabras clave: Trayectoria, Generación, Activismo, Trabajadores.

Abstract

The economic reactivation since 2003 was strengthened in the Córdoba automotive industry by a strong articulation among multinational companies, SMATA leadership and provincial government, in order to realize a productive restructuring that maximizes corporate profits. The way in which they sought to modify labor relations required the elimination of all forms of dissident union organization. However, at VW Córdoba a group of workers managed to build what in 2013 was formalized as *Agrupación Mecánica La Tuerca*; the only experience of organization and resistance that could have survived in the last 20 years.

These changes affected the trajectories of the workers in a differentiated way and delimited four generations of activists who interacted, became aware of these changes and produced others.

The objective of the article is to give an account of the construction process of the collective *Agrupación Mecánica La Tuerca* and its organizational characteristics. To do this, we reconstruct the socio-political trajectories of each generation that constituted it and their interactions.

The notion of generational socio-political trajectories is the chosen way to historically track what is significant in the social and political life (inside and outside the factory) of the generations of workers, who turned them into activists in a particular way.

Key words: Trajectory, Generation, Activism, Workers.

Presentación

Este artículo forma parte de una tesis doctoral sobre la movilización de trabajadores de base en el sector automotriz de la provincia de Córdoba, Argentina, entre 2002 y 2018, en el contexto de una fuerte articulación entre empresas multinacionales, conducción sindical y gobierno provincial.

El trabajo de campo que sustenta este análisis fue de 5 años de observación participante (2013-2017), tanto de los conflictos abiertos como de algunas instancias deliberativas del colectivo fuera del espacio de trabajo. Esto se complementó con entrevistas en profundidad a 13 de los activistas, instancias colectivas de intercambio; análisis del boletín de la Agrupación y seguimiento de los conflictos en los medios de comunicación y redes sociales.

Guió este trabajo la pregunta por cómo esta única forma de expresión de los trabajadores de la industria automotriz cordobesa logró resistir varios años en unas condiciones tan adversas.

Esto nos orientó a conocer qué hicieron sus integrantes y cómo lo hicieron, como potencial aporte para las luchas actuales al trascender a las personas que la construyeron y quedar en la historia de lucha de los trabajadores.

Una breve introducción dará cuenta del contexto en que se construye la trayectoria que analizaremos, el cual afectó y fue afectado por el accionar del colectivo de trabajadores. Seguidamente, el texto presenta la noción de trayectorias sociopolíticas (inter)generacionales y va desmenuzando las dimensiones que lo componen, en constante referencia al relato de los trabajadores, identificando 4 generaciones que anteceden y constituyen al colectivo: Los *Talibanes*, Los *Porteños*, la *Lista 2* y la *Tuerca*. Nos detenemos luego a caracterizar el colectivo de trabajadores conformado como *Agrupación Mecánica La Tuerca*, avanzando en diferentes dimensiones vinculadas a qué y cómo actuaron colectivamente, para finalizar con algunas reflexiones.

Introducción

Uno de los ejes de quienes estudiamos la conflictividad laboral (sustrato de la construcción del colectivo que analizamos aquí) es la pregunta por el sujeto de la acción política. En este sentido, en el período 2003-2015 la conflictividad clásica giró en torno a los sectores mejores posicionados de la economía, y el industrial en primer lugar. Hay quienes pusieron como figura a las conducciones sindicales en la negociación colectiva (Etchemendy y Collier, 2008) y observaron las huelgas de corta duración (Spaltenberg, 2012) dejando el accionar de las bases en un rol secundario. Varios sesgos de este último trabajo fueron señalados por Marticorena (2017), entre otros. Otras, por el contrario, destacaron el rol de los trabajadores de base en conflictos intra-sindicales; sujetos jóvenes *hijos del 2001*, con prácticas democráticas y conducidos por la izquierda clasista (Lenguita, 2011; Varela, 2015). Varela (2014) observó además el “efecto tijeras”, donde la conflictividad laboral se mueve por arriba y por abajo con distintas lógicas.

Nuestras indagaciones consideraron los elementos que destacan los autores mencionados, y al final del recorrido teórico y empírico preferimos hablar de la movilización de los trabajadores *desde* las bases (Roitman, 2017). Con esto afirmamos:

- ♦ la composición de las bases fue heterogénea -aspecto que abordaremos en detalle-
- ♦ fenómenos sociales de gran envergadura no fueron identificados como relevantes en su subjetividad;
- ♦ la izquierda clasista participó y movilizó pero no puede decirse que condujo los conflictos
- ♦ su acción fue desplegada *a pesar* de la conducción de SMATA Córdoba¹ que abandonó

¹ La negociación de SMATA es por empresa a nivel nacional, lo que reduce el accionar de las seccionales provinciales como la cordobesa a cuestiones no vinculadas con el salario, principal eje de la negociación colectiva y las huelgas. En las protestas impulsadas a nivel nacional, SMATA Córdoba apoyaba pero no movilizaba.

a los trabajadores y sus reclamos y accionó como agente de la patronal, lo que llevó a disputas por la representatividad².

Creemos que el potencial del análisis de los conflictos impulsados desde las bases es conocer qué subjetividades políticas construyen, cómo lo hacen e indagar sobre su potencial emancipador³ (Modonesi, 2010; Collado y Roitman, 2015).

En nuestro caso de estudio, diremos que la organización de los trabajadores de *Volkswagen Centro Industrial Córdoba* (CIC), inicia con la postulación de algunos trabajadores en sus respectivos sectores desde 2003. Con un cambio en la modalidad de elecciones en 2010, esos trabajadores se constituyen como *Lista 2*. La experiencia de lucha fue sedimentando en el colectivo hasta conformarse en organización en 2013: la *Agrupación Mecánica La Tuerca*. Desde ese colectivo se generó un modo de luchar, una economía moral (Thompson, 2000), se construyó una trayectoria sociopolítica intergeneracional.

Esta organización de trabajadores de base que surgió y alcanzó notoriedad, desarrolló altos niveles de conflictividad abierta (Edwards y Scullion, 1987) frente a la unión entre la empresa y la conducción sindical para desintegrar la organización y así flexibilizar aún más las condiciones de trabajo y salario. Los integrantes de *La Tuerca*, como organización, *salieron del espacio de trabajo* e intentaron visibilizarse y organizarse en las demás fábricas y socialmente, con la idea de disputar la conducción del gremio. La claridad de

² Esto es que sólo hubo conflictividad abierta por los trabajadores de base y cuyos antagonistas fueron la empresa y la conducción sindical; lo que llamamos *conflictividad multidireccional* (Autora, 2018).

³ Este último aspecto, el potencial emancipador, excede el objetivo del presente artículo.

este objetivo hizo que prácticamente todos los conflictos fueran multidireccionales; es decir, siempre -o casi siempre- que se peleó contra la empresa, se tuvo que confrontar también contra la conducción sindical y su organización, *La 24*.

Esa idea inicial se vio fuertemente limitada porque todo intento de extender el activismo hacia otras empresas fue coartado con el despido de los trabajadores que se acercaban a la agrupación. En comparación con el resto de las automotrices, la actividad sindical de base que logra representación sindical en VW revierte parcialmente los despidos y reduce las suspensiones, pero los activistas son castigados por el retraso en los planes empresariales de reestructuración.

Los crecientes controles empresariales sobre la producción y la actividad social y política de los operarios generó lo que ellos denominan *la política del miedo*. Ésta consistió en el desarrollo de formas diversas de sometimiento a las exigencias de producción y de comportamiento (contrariando normativas estatales e incluso relegando objetivos de productividad) para eliminar la disidencia sindical y su activismo. Incluyó además apoyos explícitos de la Infantería provincial para reprimir a los trabajadores incluso dentro de la fábrica. Esta presión constante se fortaleció y extendió en el tiempo por el involucramiento de la conducción sindical como control en el espacio de trabajo para reprimir el conflicto abierto y como legitimador de la política empresarial al institucionalizar la conflictividad en acuerdos homologados por el Estado provincial que pusieron a los operarios en desventaja frente a la empresa y sentaron las bases, a modo de dispositivo prototípico, para la reforma laboral que intenta generalizarse de hecho desde 2016 hacia el resto de los trabajadores del país.

La disposición y el paso a la acción: trayectoria sociopolítica intergeneracional de los trabajadores de base en Volkswagen Córdoba

Los cambios sociopolíticos afectan y son afectados por las condiciones de posibilidad para la acción, a partir de la lectura que se haga de la realidad. Las trayectorias sociopolíticas son una clave heurística porque plasman historias de vida que implican comprensiones del mundo que se ponen en juego y en tensión cuando emerge el conflicto; permiten ver el recorrido afectado por la experiencia.

En un mismo espacio de trabajo (en este caso la fábrica Volkswagen CIC) coexisten diferentes generaciones de trabajadores, y diferentes trayectorias que se habilitaron en cada generación, las cuales entran en debate al interior de los grupos. Es decir, las experiencias-trayectorias individuales y generacionales se ponen en discu-

sión para definir si se actúa o no, y cómo se realiza esa acción. En este artículo rastreamos las combinaciones que provocaron un modo particular de activismo, que provino desde los trabajadores de base.

Definimos las trayectorias sociopolíticas (inter) generacionales de los activistas como aquellas condensaciones de experiencias compartidas por cada generación y que se ponen en juego en la interacción con las demás generaciones, que contienen conexiones que logran activarse en la lectura de situaciones concretas, y que pueden predisponer u obtener la acción.

En nuestro caso de estudio, esta trayectoria sociopolítica intergeneracional se construye en la interrelación de trayectorias individuales

(momento de ingreso a la fábrica y experiencias previas) y situaciones de ruptura en el espacio de trabajo que predispusieron a la acción (eventos de origen interno o externo a la fábrica pero que afectan su cotidianidad laboral). Ambos elementos se combinan formando generaciones de activistas, que implementan y enriquecen una razón práctica militante con participación -aunque no liderazgo- del ala radical. La acción colectiva desplegada como movilización laboral habilita a que el contenido de la acción vaya conformando una disposición a actuar como clase.

Los contenidos y combinaciones particulares de estos elementos permiten la construcción en el tiempo de una trayectoria sociopolítica (inter) generacional que los identifica y une. Veamos estos elementos y cómo se conjugan.

Activismo desde las bases

Cuando hablamos de activistas nos referimos a *todo actor social que interviene en el curso de la vida cotidiana de las personas para sugerir e indicar, vía acción colectiva en sus más variadas formas, la necesidad de un cambio en el estado de cosas* (Aiziczon, 2013, p. 132-133). Este último, aclara el autor, puede ser tanto revolucionario como disruptivo e incluso meramente restitutorio.

En la investigación nos encontramos con que parte de la acción colectiva de los trabajadores de VW era canalizada en la actividad de los representantes sindicales de SMATA Córdoba y la agrupación oficialista *La 24*, por lo que un activista podría ser incluso el Secretario General del sindicato. Sin embargo, en ellos, la orientación del *cambio del estado de cosas* es restauradora de un *statu quo* o “paz social” en el marco de una conciliación de clases y de intereses entre la patronal y la conducción sindical. Por tanto, en línea con la definición anterior, llamamos activistas a todos aquellos trabajadores que además busquen un cambio -revolucionario, disruptivo o restitutorio- desde la perspectiva de los trabajadores, es decir, desde las bases.

En esta caracterización ya puede advertirse en gran medida el carácter “antagonista” de la formación subjetiva de los activistas, que impugnan y se rebelan ante la dominación patronal, sindical y estatal, proyectándose en un *poder contra* (Modonesi, 2010).

Trayectorias sociopolíticas

La importancia de las trayectorias radica en que *una trayectoria/devenir, individual y colectiva, explora los imprevistos, sus derivas e indeterminaciones que emergen de la conflictividad social, delimitando la manera en que la historia, sus determinaciones y sus contingencias se hace presente -se estructura- en los cuerpos.* (Aiziczon et al., 2012, p. 3)

Las trayectorias individuales de los trabajadores serán parte de la construcción de la subjetividad del colectivo; subjetividad que no podrá estar al margen de los sucesos vivenciados en la fábrica que actúan como ruptura, en especial aquellos conflictos abiertos donde los trabajadores analizan su situación, se organizan, se expresan colectivamente y actúan frente a quienes intentan mantener las condiciones de dominación.

Las trayectorias son “sociopolíticas” en el sentido que le otorga Modonesi (2010) al término, en tanto *esta articulación excluye y niega cualquier hipótesis de autonomía absoluta de lo político o de autonomía de lo social, sin dejar de reconocer ámbitos específicos al interior de esta irreductible y constante imbricación* (p. 15).

En la noción de “generación” y en las generaciones concretas que se construyeron en nuestro caso de estudio identificamos las trayectorias sociopolíticas que dieron su impronta y de qué modos lo hicieron.

Generación

Para Mannheim (1993) la generación se constituye a partir de la posición específica de los individuos en ámbitos sociales e históricos determinados. Lo generacional no puede darse sin el ritmo biológico, pero contiene un sobreañadido cualitativamente propio y no deducible de aquél: el ser con otro, una determinada estructura social y una historia apoyada en ciertas continuidades específicas. En la intersección entre biografía e historia se van delineando trayectorias que son individuales pero que identifican a grupos de individuos.

Por otro lado, compartir con otros una misma generación es compartir una contemporaneidad (tiempo) y vivencias comunes; un grupo que logre elaborar conexiones concretas entre sí; lazos orgánicos o establecidos (grupo concreto); y conciencia de la conexión generacional (Mannheim, 1993). Además, *advenimos como generación a partir de saber que de esto no se sabe* (Lewkowicz, citado por Vommaro, 2011, p.9) de asumirlo colectivamente y emprender una búsqueda. Un no saber, a partir de un problema, de una ruptura o acontecimiento (que puede ser tanto la búsqueda del conocimiento entendido en sentido amplio, como de la superación del problema) (Vommaro, 2011).

En este artículo observamos en qué modos las generaciones influyen (o intentan influir) en los procesos históricos, en los casos en que las disposiciones a la acción se convierten en acciones. Estos procesos en los que se constituyen como una generación sociopolítica, como *Conjunto de sujetos que comparten un problema y emprenden, a partir de reconocerlo, [...] y de reconocerse, una búsqueda* (Vommaro, 2011, p. 9). La configuración generacional requiere entonces de una opera-

ción reflexiva (reconocimiento de sí como agentes colectivos de su superación). El vínculo generacional se construye como *expresión de un proceso de subjetivación*, sumado a una *vivencia común de ruptura* y a la necesidad de una *práctica disruptiva, alteradora y alternativa* (Vommaro, 2011, p. 9) para constituirse en prácticas y acciones colectivas. A su vez, en un mismo colectivo suelen existir generaciones superpuestas, además de sucesivas. (Vommaro, 2011, p. 9) De allí que hablemos de “inter” generacional.

Llamaremos generación a estos grupos que construyen un

“vínculo generacional” que aparece y se constituye como efecto de un proceso de subjetivación, ligado con una vivencia común en torno a una experiencia de ruptura, a partir de la cual se crean mecanismos de identificación y reconocimiento en tanto parte constitutiva de un nosotros. (Vommaro, 2011, p.20)

En este sentido, la comunidad por la cercanía de nacimiento puede incidir pero no es determinante, sino que el criterio que las distingue tiene que ver con una experiencia sociopolítica que provoca una ruptura con lo rutinario, una desnaturalización de lo dado y la construcción de un “nosotros”.

A continuación describimos cómo se construyeron las trayectorias sociopolíticas de cada generación presente en La Tuerca.

Trayectorias sociopolíticas de cada generación de trabajadores

En primer lugar, identificamos elementos de continuidad en todas las generaciones de activistas de *La Tuerca*, en el hecho de que la gran mayoría de estos operarios se formaron en escuelas técnicas, les gusta ser mecánicos, son personas instruidas e interesadas por lo que sucede en su alrededor. Hasta el momento en que fueron identificados como oposición, tenían buenas categorías y reconocimiento por la calidad de su trabajo.

Las experiencias previas propias y transmitidas de los trabajadores y su experiencia fabril diferenciada, se combinaron de manera específica entre aquellos que se tornaron activistas, que permitieron que se reconozcan entre sí (y se diferencien respecto de los demás) como generación.

Fue en el encuentro entre ciertos eventos fabriles que generaron una ruptura, un quiebre en la subjetividad, y por tanto, predispusieron para la acción- y las trayectorias individuales, que se construyeron las generaciones de activistas, que pasaron a la acción.

En la conformación de cada trayectoria sociopolítica generacional identificamos sus trayec-

torias individuales a partir de la noción de *ola*, y sociopolíticas en base a la *experiencia fabril de ruptura*. Estas son las dos categorías de análisis que nos permitieron identificar las generaciones.

Las olas se corresponden con algunas de las tandas de ingresos masivos de personal –que marcan su antigüedad en la fábrica-, la edad de los operarios, y sus experiencias previas al momento de ingreso en VW CIC. Son fruto de su contexto sociohistórico y familiar, de una trayectoria escolar, de años de vida de fábrica y de un modo particular de procesar sus experiencias.

Las rupturas que marcaron cambios en la trayectoria de estos operarios se vincularon fundamentalmente con acontecimientos vividos en el espacio de trabajo. Por eso, lo relevante para el análisis fue la *experiencia fabril de ruptura*; situación a partir de la cual estos operarios decidieron pasar a la acción e involucrarse sindicalmente, adquiriendo un compromiso por disputar las imposiciones de la empresa tanto en el plano contractual como organizativo (Palomino, 2004) en la fábrica y con algún grado de proyección fuera de su lugar de trabajo.

Las olas se combinaron con las experiencias significativas de ruptura, que marcaron en ellos una disposición y un pase a la acción. Veremos cada una de ellas.

Trayectoria Sociopolítica Generacional de los Talibanes

La primera ola de activistas, esos que participaron como delegados por sector e incluso los que fueron fiscales, tienen más de 50 años de edad y más de 25 de fábrica. Tienen ejercicio de la actividad sindical por experiencia propia en contextos fabriles diferentes o por tradición familiar de relato de la lucha fabril de los 70.

La denominación *Talibanes* hace referencia al grupo involucrado en la guerra en Afganistán en 2001: *Nos pusieron los talibanes por la guerra de Afganistán, allá, como los malos... así nos llamaba el sindicato con algunos de la empresa* (Ariel).

Los Talibanes comparten entre sí que son cordobeses y que fueron movidos por situaciones o convicciones (por sus propias trayectorias individuales y atributos personales) que los llevaron a presentarse como delegados; su experiencia de “un pasado mejor” proviene de su trabajo en *Transax* o *Autolatina*⁴. En mayor o menor medida, necesitan marcar distancia con la izquierda trotskista, aunque aprendieron a convivir con ella. Los talibanes son macristas, kirchneristas, peronistas, radicales, apartidarios. Incluso algunos tuvieron algún coqueteo con el sindicato en la

⁴ En las mismas instalaciones fabriles funcionó Transax entre 1963-1987 (perteneciente a Ford desde 1987). Luego Ford y Volkswagen inician una *joint venture* llamada Autolatina hasta 1994. A partir de ese año, Volkswagen se queda totalmente con la planta y el personal.

Etapa de Paz Social⁵ hasta 2002. Los que optaron por no pelearla desde adentro del oficialismo son los que persisten en *La Tuerca*; los que sí lo hicieron son considerados traidores por sus compañeros, pero lo más importante es que fueron derrotados y desactivados individualmente.

Ante la pregunta de qué motiva a la participación⁶, Julio expresó:

A mí... yo creo que ese foquito de rebeldía lo tenemos todos adentro, nada más que algunos lo expresan y otros no. Siendo muy jovencito, ya me daba cuenta de que mucha gente ya es así, es aceptadora, naturalmente aceptadora y... ¡yo no! Yo algunas cosas que eran muy obvias para mí yo las decía, para mí era natural decirlo, reclamar, y para la otra gente era natural callarse... ¡no!

Después recuerda otros motivos

¡Yo tenía dentro eso de... la justicia ¿viste? que veía que había injusticia y... Había otra cosa, que decía ¿por qué están desunidos estos? ¿por qué tanta desunión? ¿por qué no pueden ir todos para el mismo lado? Y yo, en ese momento, tenía buena relación con todos a través del fútbol [...] Digo “yo puedo lograr unir esto”... ¡y no! A los dos meses de ser delegado ya me cayó la ficha de por qué es imposible la unión. (Julio)

De todos los entrevistados, sólo encontramos 2 trabajadores cuyos padres habían sido también mecánicos y activistas en los 60-70 y que por esto habían participado de instancias de reuniones, militancia, discusiones. El talibán tenía más incorporados algunos principios o *sentido común* de trabajador de épocas de sindicalismo combativo cordobés.

No, mi papá era un operario de línea de armado, pero siempre tirando para el lado de los buenos... Yo he visto compañeros de mi papá que muchas veces decían “estos están o porque se ocultaron, o se hicieron los que no sabían nada”. Mi viejo por ejemplo, lo tuvo de secretario general a René Salamanca y él cuando le dijeron “che, hay que ir a proteger el gremio porque vienen los nor-

malizadores” [...] Bueno, la historia que hoy la veo y siguen siendo los mismos personajes que siguen estando frente a los sindicatos que no están por elecciones, están puestos a dedo [...] porque Dragún⁷ no está por una elección, hacen una lista sindical. Y siguiendo esa historia a uno le da fuerza para... decir... si estos tipos se sacrificaron en esos años que perdieron la vida... ¿no? (Ariel)

A la experiencia común que provoca ruptura de los talibanes podemos ubicarla en el mundo fabril previo a 2002 cuando la reestructuración productiva de VW estaba en expansión, por la transición desde Autolatina a VW CIC y la conflictividad sindical vivía la larga etapa de “paz social” signada más por la impronta que había dejado Ford. Los trabajadores estaban relativamente satisfechos con sus condiciones laborales y salariales y había un bajo porcentaje de afiliación al SMATA. Los primeros activistas, los *talibanes*, surgen en esta época de Paz Social a partir de observar el inicio del deterioro de sus condiciones de trabajo y contratación: los salarios iban en baja, no se asignaban categorías y el trato de la empresa hacia el trabajador era cada vez más deshumanizante.

Fueron de los pocos trabajadores que antes de 2002 percibieron que contra ese deterioro podían organizarse y reclamar colectivamente a través del rol de delegados. Hasta ese momento, los *talibanes* eran Ricardo Moya, Ariel Cuello (activistas de *La Tuerca* hasta 2018), C.A., F.A. y A.C.⁸. Estos 5 trabajadores ganaron las elecciones y comenzaron a escuchar los problemas cotidianos de sus compañeros y a interceder por ellos ante el sindicato y la empresa. Estas actitudes no pasaron desapercibidas por ninguna de las partes, y como primera medida, el sindicato intentó cooptarlos. Es decir, canalizar este activismo, sacarlo de la planta y, como sucedió finalmente con los dos que aceptaron, hacerlo desaparecer políticamente tras un cargo de poca importancia en el gremio, que derivó en breve en su renuncia a la empresa. *lo invitan al sindicato, y él intenta, por lo que me dicen a mí, que intentó ir como un mediador, y después terminó absorbido por el sindicato.* (Juan)

Trayectoria Sociopolítica Generacional de Los Porteños

Los porteños, al igual que *los talibanes*, tienen más de 50 años y más de 25 de fábrica. Se constituyen en *segunda ola* porque ingresaron a la planta de Córdoba entre 2002 y 2003. Traen la experiencia fabril de General Pacheco, donde se

⁵ Así denominamos al período previo a los inicios del activismo de los trabajadores que conformaron la *Agrupación La Tuerca* (1987-2002).

⁶ Respecto de las motivaciones para la movilización colectiva, el trabajo de Kelly (1998) destaca 4 elementos: injusticia, liderazgo, oportunidad y organización. El primero de éstos recibe una crítica de Atzeni (2010) por su carácter individual y moral, y propone el concepto de solidaridad a partir de la necesaria cooperación en la producción. Por razones de extensión no desarrollaremos estos aspectos, pero los lectores podrán observar referencias al sentimiento de injusticia individual y al impulso de solidarizarse con los compañeros damnificados en los testimonios de los activistas.

⁷ Omar Dragún aún continúa como Secretario General de la Seccional Córdoba de SMATA.

⁸ Los últimos 3 no han sido entrevistados, por lo que omitimos sus nombres. Los demás nombres del artículo son los verdaderos, con autorización de los entrevistados.

practicaban asambleas y las opiniones podían expresarse más libremente. Pese a integrar el mismo sindicato burocrático que en Córdoba, había más lugar para el disenso:

Volkswagen se encuentra con una gran población de trabajadores porteños y un sentido anti-porteño que es histórico en Córdoba y que se acrecienta con 150 porteños adentro de la planta. Porque los porteños son fanfarrones, porque ha habido guerras entre Buenos Aires y Córdoba en la historia. [...] Los porteños son un sector más gremialmente organizado... además son más grandes de edad. [...] yo tengo un promedio de edad 17 años superior [...] Entonces los tipos grandes, con muchos años de antigüedad es lógico que tengan menos miedo, que tengan más conciencia sindical. (Sergio)

Se identifican de izquierda, si bien no necesariamente tienen militancia partidaria (incluso algunos son reticentes a esto). Poseen gran capacidad de oratoria, son estratégicos y se movilizan, activan recursos y relaciones, escuchan, respetan.

¿Qué vas a entrar a laburar y sin importarte los demás? Y así fue que yo me metí como delegado. Por mugre ¿viste? Y porque siempre uno por ahí piensa en sus hijos... ¿qué les vas a dejar a los chicos acá, con toda esta mugre, de corrupción, de mugre que hay. Y uno trata de limpiar un poco, pero, es muy difícil. (Fabián)

Así relata el porteño Fabián su entrada al activismo en la fábrica de Córdoba y cómo, pese a ser visto como “bicho raro”, lo aceptan, lo respetan y lo eligen como delegado los compañeros cordobeses:

[La dinámica en Pacheco] nunca fue un activismo así... era normal, venían a hacer una asamblea, vos levantabas la mano y opinabas, pero como algo natural ¿viste? Entonces vos los veías a los más viejos que planteaban... para vos era algo natural. Acá [en Córdoba], los compañeros han aprendido y han tenido otra escuela. Veían que a los que hablaban los echaban. Entonces venía el gremio a hacer una asamblea y todo el mundo callado. “Muchachos les vamos a bajar el 10% ¿estamos de acuerdo?” Aplaudían, nadie hablaba. Entonces, cuando uno empezó a participar así, te veían viste como, que este tipo, fuera loco o no sé qué. Por eso los mismos compañeros te decían “postulate”. Y así fue cuando arrancó [...] pero te digo lo que más me movilizó, la injusticia, la mugre, el manoseo para con las personas. Eso fue cómo arranqué, porque yo decía “loco, no puede ser, que vengan y que te griten como una criatura”

Los “porteños” se identifican con el discurso de los derechos humanos y asisten a marchas. Tampoco habían tenido participación estudiantil o social previa a la fábrica. Con esto queremos destacar que, contrario a lo que suponíamos, prácticamente no había experiencias significativas propias de participación en los trabajadores fuera del ámbito laboral. La excepción es un militante trotskista, que ya lo era en Pacheco y había tenido militancia social en una iglesia y estudiantil en períodos muy breves.

La experiencia fabril de ruptura implicó para *Los Porteños* una serie de sucesos alrededor de su llegada, en 2002. En VW CIC transcurría una época de negociaciones entre cúpulas y una incipiente conflictividad subrepticia⁹ por parte de “los Talibanes”. En ese año se desarrollaron 3 acciones que motivaron la participación conjunta de talibanes y porteños: por el lado de la empresa, el comienzo de la producción en la planta MQ200 bajo un nuevo convenio -más precarizador- y el despido de 100 trabajadores efectivos. Desde la conducción sindical, los despidos dieron pie a una estrategia de crecimiento de la afiliación a partir del miedo: sólo recuperarían su trabajo quienes estuviesen afiliados. Los despidos fueron el castigo por acciones puntuales en el espacio de trabajo en contra del cobro de parte del salario con tickets-canasta¹⁰.

Estos despidos calaron hondo en algunos trabajadores, pero de una manera diferente: se creó un sentimiento de injusticia y de indignación en ellos que los impulsó a presentarse como delegados de su sector. Eran los *porteños*, recién llegados, y su primer paso fue acercarse a *los talibanes*. Fabián Basile recuerda que en ese conflicto de 2002, cuando llega a trabajar y había un administrativo parado en la puerta diciendo quién estaba despedido y quién no, lo primero que dijo es que había que llamar al gremio. Cuando el gremio llegó les pidió que entraran porque si no echarían a 300 trabajadores más. Esa mezcla de sorpresa e indignación lo hace participar, pero la empresa y el sindicato no se la hacen fácil. *Y esa primera elección que me postulé en el 2006, perdí por 11 votos contra los dinosaurios. Me cambiaron de turno para acá, para allá, para todos lados. Pero ya me empezaron a conocer en la planta.*

⁹ Situamos la *Etapas de Conflictividad Subrepticia* entre 2002 y noviembre de 2010. Se caracterizó por el fuerte crecimiento de la afiliación al sindicato y las negociaciones entre cúpulas. En algunos sectores sus delegados -talibanes y porteños- priorizaron la defensa del trabajador a la lealtad a la conducción sindical cuando éstas se oponían, pero sus acciones eran aisladas, individuales. Las elecciones a delegados se realizaban por sección. La conflictividad existía pero sólo si era convocada por la conducción.

¹⁰ Entre 1989 y 2009 el Estado argentino mantuvo en vigencia una ley (iniciativa de Domingo Cavallo) que autorizaba a pagar hasta el 10% del salario de los trabajadores en vales denominados *Ticket-canasta*, que sólo podían canjearse por productos de la canasta alimentaria.

También se suma Sergio, que si bien al venir a Córdoba priorizó su posibilidad de mantener su puesto de trabajo, también tenía objetivos políticos como militante del PTS:

Nosotros apostábamos más a un movimiento obrero que estaba profundamente derrotado en un sentido. Por la hiperdesocupación, por la hiperinflación de Alfonsín. Porque en el 2001 de la mano del secretario general Moyano, se quedó totalmente quieto ante la emergencia de sus hermanos hambrientos. Pero sabíamos que era una apuesta a que en algún momento el movimiento obrero iba a cambiar. Como efectivamente desde el 2003 al calor de la Argentina como exportadora de soja e ingreso de mucho capital, empiezan a generar crédito al consumo... boom automotriz. Una apuesta que hoy muchos nos reconocen que fue buena porque resignamos movilizar miles de desocupados, a cambio de apostar estratégicamente a la clase obrera. No porque estamos en contra de los desocupados, sino porque creemos que el desocupado no tiene solución a sus problemas si no es en unión y con la clase obrera ocupada frente a esa lucha.

Hugo, cordobés, que se presentó como candidato en ese período, reflexiona sobre *los porteños*:

Cuando vinieron los muchachos de Buenos Aires, Basile, y vino Sergio... como que allá hay más agite y tienen más práctica en eso. Porque tomó como más fuerzas, entonces se peleaban, se hacían peticiones por escrito, se exigían que firmaran un convenio con los de Buenos Aires con los referentes gremiales, se mostrarán las actas; entonces se empezó a ver más fricción.

Julio Valdés¹¹ también fue delegado por esos años:

De hecho, la primera elección donde yo entro al cuerpo de delegados en el 2004, fue un mano a mano, había un delegado de la planta que lo llevaron al gremio, entonces quedó un puesto vacante y... a mí, vinieron a hablarme los muchachos que estaban en ese momento, que eran Ricardo Moya y F.A., para ver si me quería postular, y bueno... me convencieron [...] y lo gané yo.

En esta mezcla de objetivos y motivaciones, *los porteños* se unieron a *los talibanes*, llegando a 8 el número de delegados-activistas. Sin embargo, cada uno en su sector debía convencer a sus compañeros de que lo votaran y, sobre todo, que se sumaran a los reclamos colectivamente.

¹¹ Julio empieza en 2004 a ser delegado, pero por sus características individuales y por la trayectoria anterior en la fábrica, lo consideramos un talibán del primer grupo.

Esta generación se construye a partir de dos olas de activistas -tercera y cuarta- que tienen en común un conjunto de acontecimientos de ruptura, que sindicalmente se expresó en la decisión de SMATA de conformación de listas (no ya postulaciones individuales) para ser delegados. La denominamos *Lista 2* porque son convocados por los delegados preexistentes para formar parte de una lista opositora a la conducción del gremio en la fábrica, a partir del cambio en el modo de elección de delegados en 2010.

La *tercera ola* está compuesta por trabajadores de más de 25 años de trabajo en VW -como las anteriores-, pero de menos edad, pues están entre los 40 y los 50 años, por lo que tienen escasa experiencia fabril previa a VW y se iniciaron laboralmente en la planta MQ250¹², bajo el viejo convenio. En general manejan mucha información, y el vínculo con la izquierda, si bien fue un proceso, no es hoy un problema. Pocos de ellos han sido delegados pero conocen cada lucha, argumento, proceso productivo, los ponen en relación, lo comunican por las redes sociales, participan de las asambleas, escuchan a los más viejos, les interesa formarse y participar, y construyen sus propias opiniones. Sin embargo, ven con cierto pesimismo el futuro, quizás porque están en la mitad de su vida laboral.

La *cuarta ola* de activistas tiene entre 30 y 45 años de edad y entre 10 y 15 años de antigüedad en la fábrica. Ya ingresaron como empleados de VW bajo el régimen del nuevo convenio, luego de un período de trabajo eventual. Sus decisiones son más independientes, miden menos los riesgos pero son muy reflexivos. Tienen muchos años de actividad laboral por delante, y confían que puede hacerse algo, pero tienen menor formación política. También están dispuestos a “poner el cuerpo” en los conflictos.

Un activista de la cuarta ola cuyo padre tenía un pasado de militancia en la UOM en los 70 fue resignificando esas vivencias de niño y adolescente a medida que experimentaba situaciones laborales concretas, como su propio despido o la militancia política. Algunos de esta misma ola hicieron grandes cambios en su modo de ver la realidad social y política y la de la fábrica, previamente a su ingreso o a partir de su activismo fabril.

La experiencia de ruptura en estas dos olas de activistas se originó entre 2009 y 2011, tanto por

¹² VW posee tres plantas en el predio de Córdoba. MQ250 de mayor antigüedad, menor actualización tecnológica, producción para motores diesel. MQ200A y MQ200B, más recientes, tecnologizadas y para cajas de cambios automáticas; sus trabajadores están bajo un nuevo CCT, más precarizado. Gran parte de los activistas de *La Tuerca* pertenecieron a la planta MQ250 y es allí donde tuvieron mayor apoyo.

las políticas de la empresa como por el accionar sindical y el contacto con la fuerza nueva opositora que emerge. Por el lado de la empresa, se produjo el despido de 367 trabajadores que cubrían francos y prestaban servicios de limpieza.

Desde lo sindical, la conducción de SMATA adquirió una visión derrotista de la crisis internacional y los despidos en el sector y asumió el discurso patronal, lo que indignó también a muchos:

Después la burocracia y la patronal se ocupan de decirle a los obreros “Esta no es la primera ni va a ser la última crisis”, “obrero contratado que se engancha en luchar no vuelve más”. Y los padres le aconsejaban a sus hijos que ya está, que dejemos todo en manos del sindicato porque efectivamente, en general los despedían, podía pasar 1 año, podían pasar 2, pero después volvían. Entonces hubo muy pocos obreros de Volkswagen que quisieron pelearla, despedidos, contratados despedidos. (Luciano)

Además, se dio un incremento de la agresión del oficialismo hacia los activistas disidentes en el sector automotriz en general.

Fuera de la fábrica, se produjeron 2 eventos:

- ◊ la pelea entre la conducción de SMATA y el delegado de Iveco Hernán Puddú, que terminó siendo expulsado del gremio, desahogado y despedido
- ◊ el Secretario General de SMATA, Omar Dragún, tomó licencia para ser Ministro de Trabajo del Gobierno de De la Sota, lo que lo enfrentó con la máxima autoridad de SMATA nacional, Pignanelli.

Dentro de la fábrica,

- ◊ dos delegados oficialistas golpearon al delegado Sergio Folchieri por denunciar la persecución contra Puddú.
- ◊ para las elecciones a delegados se cambió el sistema de votación individual por el de listas, para sacar del juego a esta asociación de *talibanes* y *porteños*.
- ◊ se impulsaron reacomodamientos en los puestos de trabajo de los operarios para reforzar la estrategia, lo que implicó connivencia de la empresa.

La jugada salió mal, y los activistas confluyeron en la *Lista 2*, ganaron las elecciones y la Comisión Interna.

Como forma de compensar la hostilidad recibida desde el gremio y de la empresa conjuntamente, Maxi decidió participar de la lista opositora:

yo quedo parado arriba de una silla puteando al secretario de prensa y al otro día me

informan que me tengo que ir al turno noche [...] ya no quería que me siguieran persiguiendo. Hasta que se plantea la posibilidad de estar en la lista 2, de poder responder con algo un poco más útil, y nos presentamos para delegados.

Walter Silva, que estaba en el área de Calidad también decidió participar, pero una maniobra de traslado de sector por parte del gremio y VW lo inhabilitó a presentarse, aunque persistió en la militancia. Juan atribuye el triunfo de la *Lista 2* a la indignación que se generó entre los trabajadores que Folchieri fuese golpeado. Señala también que sus motivaciones para presentarse por esa lista eran poder actuar desde un lugar de cierto poder:

Entonces lo que me llevó a mí fue eso, el cambiar la realidad, mía y de mis compañeros, de mi entorno, de no quedarme viendo cómo pasan las cosas. Porque más allá que yo por ahí sí he ido a algunas reuniones que hacía el sindicato, algún asado y charlar y escuchar, no podía hacer nada. Y decía “¿Che, cómo no se puede hacer esto?” Y al no estar en el lugar, de poder decidir, o de poder opinar más arriba, me lo perdí. Bueno, entonces quería estar en ese momento.

Luciano también se sumó a la lista y a la militancia

Y bueno, mi cuestión gremial empezó como a los 15 años de fábrica, porque yo no me interiorizaba en nada de esto; no le daba pelota porque incluso adentro era mucho más light el tema, mucho más tranquilo, no había tanto manoseo de la gente... Bueno, después cuando empezó a haber un montón de cosas que uno ya dijo “no, pará, nos tenemos que meter un poco en esto porque nos están pisando la cabeza todos los días un poco más y no nos podemos quedar de brazos cruzados”.

Walter Juncos, por su parte, venía disconforme con el sindicato desde los despidos de 2002, pero recién en 2010 decidió participar:

Y... fue una forma de... como una experiencia nueva, diciendo “a ver ¿cómo podemos mejorar esto, para cambiar muchas injusticias que se veían en la planta? ¿Cómo puede ser que el sindicato, le pagamos nosotros el haber todos los meses, no haga nada por defenderlos a los compañeros?” Y ese malestar uno lo venía observando a través del tiempo, y bueno, dijimos un día “¿Che, y si nos unimos y formamos un grupo de trabajo?” Y bueno, empezamos, buscamos uno “y bueno, contá conmigo, contá conmigo”. La verdad que fue una linda época esa.

En síntesis, en 2009-2011 se presentaron múltiples situaciones que llevaron a los operarios a participar en la *Lista 2*, aunque no todas motivaron en igual medida la participación. Al ganar las elecciones, estos trabajadores comenzaron a interactuar cotidianamente con *Talibanes* y *Porteños*, a reforzar sus vínculos y a desarrollar estrategias de acción conjunta que iniciaron el proceso de construcción intergeneracional.

Trayectoria Sociopolítica Generacional de La Tuerca

Cuando describimos las generaciones anteriores observamos que los trabajadores habían compartido en cada una similares condiciones de ingreso en la fábrica, y ese era uno de los elementos que aportaba en la construcción generacional por el lado de las trayectorias individuales. La trayectoria generacional de *La Tuerca*, por el contrario, no tiene un período ni condiciones de ingreso comunes, sino que se compone de trabajadores atravesados individualmente por un contexto de reducción del número de operarios en la fábrica. En este sentido, no es una ola basada en el ingreso común, sino en la amenaza del despido o de la reducción de sus condiciones laborales. Un acontecimiento de ruptura que los afectó directa e individualmente.

La denominación de esta generación proviene del momento en que, en septiembre de 2013, la *Lista 2* se convierte en la *Agrupación Mecánica*

La Tuerca. Las incorporaciones de trabajadores al activismo son a la *agrupación* y no como delegados, ya que desde ese momento la *Lista 2* fue teniendo cada vez menos delegados hasta que desde 2016 ya no hubo ninguno, aunque mantuvo su activismo hasta febrero de 2018.

Es un grupo muy diverso en cuanto a su posicionamiento político-ideológico, su edad y antigüedad en VW. En parte “se resguarda” de la ofensiva patronal y sindical en esta Agrupación, y en parte quiere seguir peleando dentro de la planta y reforzar la organización. Son más receptivos a los posicionamientos de las demás generaciones de trabajadores, sobre todo de las dos primeras.

En cuanto al contexto de ruptura en la fábrica que los llevó a actuar en la Agrupación, destacamos que a fines de 2012, en las elecciones a delegados, el sindicato cometió fraude haciendo que la *Lista 2* tuviese sólo 7 delegados, todos en la planta MQ250. Crecieron las presiones para que los trabajadores se acogieran a retiros voluntarios y se reforzaron los castigos a los activistas. Entre 2013 y 2014 se implementó el *Turbo Plan*, un programa de reestructuración productiva en la planta MQ250: la empresa despidió a 19 activistas vinculados con la *Lista 2*, el sindicato y la empresa actuaron coordinadamente para perseguir a los trabajadores afines a esa lista y a delegados. El sentimiento de injusticia por el deterioro de las condiciones laborales y de las perspectivas de continuidad laboral es lo que provocó su ingreso a la agrupación.

La Agrupación como colectivo intergeneracional

Con los 19 despidos, los activistas comenzaron a ver que el conflicto, para ganar poder, tenía que salir de la fábrica. Salieron hacia las organizaciones sociales, los organismos de DDHH, los partidos políticos. El ala radical de la agrupación movilizó a muchos militantes trotskistas, que acompañaron toda actividad en defensa de los despedidos y pusieron a disposición su programa de televisión y luego su diario digital. Incluso los despedidos tenían cierto recelo respecto de este sector.

Inclusive cuando veía a los chicos en la puerta [del PTS, en la puerta de VW], lo que menos pensaba era que eran laburantes, para mí eran tipos que estaban al pedo. No era que los rechazara ni nada, sino que me parecían que estaban en otra cosa. (Hugo)

Muchos asumieron que, si bien convocaban a todos, los que estaban siempre eran los de partidos de izquierda.

A *La Tuerca*, los despidos de los activistas, en lugar de desalentarlos, los incentivó a incrementar la lucha:

Es más, en esa elección, cuando pierden los muchachos, echan a 19 compañeros y bueno, ahí se fue incrementando cada vez más la lucha, ya más sectorizada de parte nuestra porque cada vez éramos menos, y tratando de defender a toda costa la... los ideales nuestros, porque esto es cuestión de ideales, ¿no? (Ariel)

El surgimiento de una Agrupación da cuentas de un grado de organización y una identidad:

La Agrupación Mecánica La Tuerca - SMATA ya está en marcha. Ha partido de lo que entendemos un intolerable avance de la patronal sobre los derechos de los trabajadores mecánicos de la Pcia. de Córdoba y cuestiona el papel de algunos miembros de la Comisión Ejecutiva de esta seccional, que no cumplen con la tarea para la cual han sido encomendados. Por esa razón sostiene la necesidad vital de profundizar un proceso de cambio cultural en todos nosotros como trabajadores del SMATA, dejando atrás la pasividad de una conducción puramente economicista y funcional al poder de turno, y permitir la construcción de un nuevo espacio gremial, recordando que la lucha unida, la política de tolerancia y diálogo, la dignidad y los derechos del trabajador deben ser nuestro horizonte. El SMATA Cba. debe posibilitarnos la pluralidad de ideas y opiniones, y desde la conducción de hoy, estos valores elementales de democracia sindical son olvidados. A todos los compañeros mecánicos de Córdoba: La Tuerca se agrupa, en busca de nuestro espacio y nuestros derechos. Todos están invitados a participar, y buscar recuperar el SMATA. (La Tuerca 9¹³. Septiembre 2013)

Encontramos entonces que lo que hasta 2018 se denominó *Agrupación Mecánica La Tuerca*, fue constituido por cuatro generaciones: *los Talibanes*, *los Porteños*, *la Lista 2* y *La Tuerca*, a partir de sus trayectorias individuales previas, su momento de ingreso a la planta y de sus experiencias fabriles que alentaron una ruptura, una desnaturalización sobre todo de las relaciones de complicidad entre el gremio y la patronal. Esto dispuso a los trabajadores a construir o integrar un “nosotros”, primero como un grupo de delegados críticos, después *la Lista 2*, triunfante en las elecciones 2010, y finalmente *la agrupación La Tuerca*.

A continuación definiremos las características del colectivo organizado.

Razón práctica militante y efecto del ala radical

De acuerdo a Thompson (2000), la experiencia es una forma en que hombres y mujeres protagonizan el proceso histórico, principalmente porque experimentan su propia situación y

¹³ La Tuerca es el boletín o volante que diseñaron y difundieron los activistas de la Agrupación del mismo nombre para socializar sus actividades y denunciar los conflictos ante sus compañeros de la fábrica y de las demás automotrices de la ciudad.

determinadas relaciones productivas como necesidades e intereses y como antagonismos. Estos sujetos, en su interacción, *procesan esa experiencia en su conciencia y su cultura de diversas y complejas maneras, y en función de ello actúan sobre su contexto* (Roitman, et al., 2013, p.144).

Las experiencias generacionales, ese *vivir el mundo social y político como trabajadores y reflexionar sobre lo vivido*, -vinculado o no al trabajo; individual y/o colectivo- construyen, afectan, modifican, complejizan, enriquecen a su vez las trayectorias de los sujetos.

Pero esas experiencias se complementan con lo que Aziczon (2013) denomina *capacidades culturales*, de las que rescata el dominio de la oratoria. Experiencias y capacidades se combinan para la acción en lo que el autor define como *razón práctica militante*.

Decir que el actor que protesta y se moviliza posee razón práctica significa que éste *sabe cómo hacerlo*.

[...] ese reconocimiento o destreza encuentra una clave de lectura dentro de un marco de posibles interpretaciones que estructuran una suerte de racionalidad práctica o, mejor dicho, una razón práctica que nada tiene que ver con considerar las prácticas con acciones racionales [...] que parece delimitar los contornos de la acción. (Aiziczon, 2013, p.128)

La fertilidad del concepto de *razón práctica militante* reside, para el autor, en que permite problematizar la movilización social desde el rol que los militantes y sus estrategias ejercen en ésta.

En contextos más radicalizados como los que analiza el autor¹⁴, la movilización es parte de la cultura política en un grado mucho mayor a la que podría visibilizarse en otros espacios, lo que permite observar más claramente el *efecto del ala radical* al interior de los movimientos:

activistas que presionan a la movilización dentro del movimiento, pero que suelen tener capacidad para traspasarlos hacia otros actores externos, provocando la expansión de la protesta y generando oportunidades para que otros sectores se sumen. La oportunidad pasa de esta forma a ubicarse en el propio movimiento y ya no a depender de la cima del sistema político. (2013, p. 132)

Este concepto, en contextos menos radicalizados, nos ayuda a caracterizar parte de la realidad, a la vez que nos insta a complejizar la diversidad al interior de los sujetos y colectivos movilizados, a indagar en las diferentes configuraciones de la

¹⁴ La experiencia de control obrero sobre la producción en la *Cooperativa FaSinPat* (ex Zanón) y las luchas del gremio docente son dos de los casos que el autor aborda en esa provincia.

razón práctica militante. Ésta se vincula con las capacidades de los activistas: qué saben hacer y cómo hacen las cosas. Al respecto, identificamos 4 elementos que consideramos claves para la construcción de esta trayectoria sociopolítica (inter)generacional de *La Tuerca*.

El primero son sus capacidades individuales de expresión y comunicación. Las citas textuales que presentamos en el artículo evidencian altas capacidades para la comunicación, lenguaje claro y accesible. Durante las entrevistas y las observaciones participantes nunca se negaron a decir lo que pensaban, a relatar detalladamente los hechos y a sentar posición y marcar diferencias con las demás.

El segundo se vincula con el uso de los medios de comunicación -en cada acción convocaban a los medios masivos y a los alternativos- y la creación de un instrumento propio de difusión y formación. Esto logró visibilizar los conflictos, que la población los conociera directamente y por medio de personalidades a las que acudían y con quienes se solidarizaban.

Algunos ya estaban convencidos y otros lo fueron comprendiendo en las luchas: las vías legales o institucionales solas resultan poco o nada efectivas, el apoyo debe venir de la acción constante y que no se conquista a los trabajadores maltratándolos. *No se puede tener confianza en la justicia, de que te va a meter [a un despedido] si no lo acompañás con lucha, movilización, concientización. Todo el tiempo hablarlos a los compañeros adentro, no putearlos* (Sergio).

Para el caso de los despidos de activistas en 2013:

Por ejemplo, ir a Buenos Aires nació como iniciativa, me parece que fue de la gente del PTS, que nos propuso ir. Bueno, fuimos a ver a Nora Cortiñas, de la línea fundadora, fuimos a ver a Myriam Bregman. A través de ellos vimos a Pérez Esquivel, a Bayer... me parece que fue a través de Bregman, que fuimos a ver a Recalde. (Luciano)

El medio de comunicación que solía asistir cuando los convocaba y daba más espacio de expresión era Canal 10. También en Canal C -sólo ciudad de Córdoba- el PTS tenía un programa, *Giro a la Izquierda*, que frecuentemente los convocaba. Subían todas las notas a youtube.

En momentos de alta conflictividad, como la toma de un sector de la planta (el Almacén Central), o cuando Infantería entró a la fábrica a sacar a dos trabajadores despedidos pero con orden de reinstalación, los mismos trabajadores filmaron y publicaron en el Facebook de la Agrupación. *La Tuerca SMATA VW Córdoba* es su página de Facebook desde 2010; *La Tuerca* es el volante que dio nombre a la Agrupación y que sale desde julio de 2011:

Este canal de comunicación entre los trabajadores del CIC, humilde y sencillo, pero muy necesario, no hubiese sido posible sin la participación y el apoyo de los compañeros, que se expresan siempre con palabras de aliento y compromiso, por este elemento tan útil para todos nosotros. La información no es un recurso muy abundante en nuestro medio, y *La Tuerca* quiere ayudar a que todos tengamos conocimiento, participación y opinión, porque es nuestro derecho. [...] una expresión dentro del respeto y la igualdad. [...] Nosotros hemos trabajado con el afán de extender la participación a los cuatro vientos, porque sólo con ella creceremos. La pieza que falta debe ser recuperada y puesta en su lugar, no solo por los delegados, sino por todos los que formamos parte del sistema sindical, ejecutivos, trabajadores, delegados. (*La Tuerca* 4. Diciembre 2011)

El tercer elemento es la convicción de que los cambios no se logran formando parte de la lista oficialista. *Los talibanes* perdieron a 3 delegados porque el gremio los convocó y los convenció de que desde dentro podrían cambiar las cosas que no les gustaban. En la realidad, esos trabajadores nunca fueron escuchados, se los relegó a lugares de poco margen de acción y finalmente renunciaron al sindicato y a la empresa. Años más tarde, intentaron -sin éxito- hacer lo mismo con otros 2 *talibanes*:

Los llamó Dragún para participar en la lista de sindicato. Al negro Moya y al Ariel, que eran los delegados más viejos. Y, ¿qué era? Justamente eso, desmembrar la organización que se le estaba formando a él. [...] Entonces nosotros dijimos “no, tontos no somos, seguimos con la que estamos”. (Fabián)

Por eso, los objetivos más ambiciosos se vinculaban con extender la agrupación a otras fábricas y lograr disputar la conducción del SMATA.

El cuarto es la asamblea como modo de toma de decisiones dentro de la agrupación y en la fábrica. *Entonces acordamos con los delegados de que teníamos que hacer asambleas, y que tenía que ser aprobado por asamblea. Me acuerdo que hubo uno que dijo “si nosotros no aprobamos por asamblea, en qué nos diferenciamos de los otros”* (Juan).

Las asambleas fueron abriéndose a medida que se sumaban activistas: *eran debates entre el grupo, éramos un grupo de delegados, en su momento, y después de otros compañeros también, y cada paso que se daba se acordaba primero* (Luciano).

También se implementaron como órgano de toma de decisiones dentro de la fábrica *las*

asambleas; tratábamos de transformar en órganos de debate, de decisión, le poníamos mucho empeño. ¿Estuvieron bien? Y, estuvieron (Sergio).

Más allá de las motivaciones individuales para actuar, lo que los diferenciaba de los demás trabajadores era que estaban “más allá del miedo”. Si bien desarrollaron estrategias relativamente eficientes para que los trabajadores pudiesen expresarse sin ser identificados como modo de protegerlos, ser de la *Lista 2* -y luego de *La Tuerca*- significaba que no tenían miedo a la patronal ni al sindicato, *porque nos dimos cuenta que acá no es necesario ni tiene sentido tenerle miedo a nadie* (Luciano). Ante la pregunta de si no surgen contradicciones entre los objetivos individuales y colectivos, Sergio coincide pero entiende que la asamblea es la solución:

Y, sí, porque, algunos quieren, otros no quieren, tienen miedo... pero bueno, eso se resuelve en la asamblea. La asamblea le da fuerza al obrero para ver que son un colectivo de gente. Y están unidos. Por eso el primer enemigo es reventar la asamblea. Cuando se revienta la asamblea el obrero pasa a ser un individuo. En la asamblea es la organización, es parte de ese cuerpo.

Pero al interior de las asambleas de la agrupación fue creciendo un disenso que llegó al antagonismo: dos militantes partidarios, uno kirchnerista y otro trotskista; uno más proclive a no enfrentar al sindicato y mantener buenos vínculos, el otro asumiendo que no había diálogo posible; uno “entendiendo” algunas lógicas empresariales, el otro asumiendo su identidad de clase. A ambos sus partidos los acompañaron, pero el kirchnerismo no quiso participar de las actividades donde estuviese el FIT, por lo que no aportó militancia en los conflictos que salían del espacio de trabajo. Ambos querían disputar el sindicato; el primero, cuando vio que la construcción de poder lograda no alcanzaría, intentó armar una *Lista 3*, una especie de punto intermedio entre las dos preexistentes, y al no

conseguirlo quiso acercarse a la conducción, que ya no confió en él. El otro no dudó de su *razón práctica militante* y se mantuvo posicionado como *ala radical* pese a que no siempre consideraran sus opiniones. El resto de la agrupación vio al primero como traidor y al segundo le reconocieron su lucha aunque mantuvieron cierta distancia. De esta polarización surgió un tercero, que buscó mediar a partir de medir la predisposición a la lucha de los demás activistas, en particular de los más afectados en cada conflicto. Sobre éste recayó principalmente la conducción de la agrupación. En estos debates la reflexión de los activistas se complejizó muchísimo, contribuyendo a su formación. Luego, por asamblea se decidía cada paso a seguir.

El ala radical -en particular si pensamos en el partido- aportó estrategia, personas, vínculos, recursos, discusión, pero no condujo las luchas ni lideró la organización. Sí se mantuvo constante en el proceso y fue reconocida como interlocutor. Logró militantes y simpatizantes.

Los 4 elementos que hemos identificado se conjugaron en una práctica democrática constante y visible, que permitía también un *ida y vuelta* con los trabajadores. Sin embargo, cuando la persecución se volvió más fuerte, los trabajadores se volvieron reticentes a discutir dentro de la fábrica. Muchos comenzaron a comunicarse por mensaje privado al *Facebook* y por *Whatsapp*, para no ser vistos.

Sus acciones, sus métodos y la información adquirieron un componente pedagógico que se cristaliza claramente en sus reflexiones en *La Tuerca*. Crearon una *economía moral* en términos de Thompson (2000) que delimitó lo que es, lo que hace y lo que no hace un trabajador, un delegado o una persona en general. Marcó límites y los definió: *burócrata, obsecuente vs. consecuente, el ser real de la clase obrera frente al quietismo y el conservadurismo, conducta obrera, seguir pausados o impulsarnos*; y estableció valores: *justicia, solidaridad, derechos, dignidad, nobleza*.

En esta diversidad se entretrejieron las subjetividades y los antagonismos de la Agrupación.

Reflexiones finales

La construcción de la noción *trayectorias sociopolíticas generacionales* es fruto del diálogo entre la observación de las prácticas concretas y las lecturas de conceptos, nociones, abordajes que se plantearan las mismas preguntas. De fondo: ¿qué subjetividades políticas se construyen? ¿cómo lo hacen?. Más en concreto hemos avanzado en: ¿qué dispone a la acción? ¿quiénes se ven interpelados a actuar? ¿qué los interpela? ¿cómo se organizan? ¿qué objetivos se plantean? ¿cómo planifican sus tácticas y estrategias? ¿cómo se movilizan?, entre otras. En esta búsqueda, lo individual y lo colectivo exigían un nexo, así como la experiencia y la proyección, lo situacional y lo histórico. Entendemos que esta construcción es un aporte en la vinculación de estas dimensiones a partir de lo que un caso concreto puede mostrar, con posibilidad de enriquecerse con otras experiencias.

La trayectoria sociopolítica intergeneracional de *La Tuerca* en su nivel micro se conformó a partir de oleadas de trabajadores con distintas experiencias individuales, edades y condiciones de trabajo dentro de la fábrica, que encontraron como punto límite de su pasividad situaciones que confluyeron en momentos de ruptura y transición (2002-2004, 2009-2011 y 2013-2017). Fueron momentos que rodearon los grandes cambios de períodos de reestructuración productiva y de conflictividad laboral. Esta combinación de experiencias individuales y colectivas, la definición común de un estado de cosas injusto y la práctica de la solidaridad, fueron produciendo distintas generaciones de activistas de la *Agrupación La Tuerca: Los Talibanes, los Porteños, la Lista 2 y La Tuerca*, con sus respectivas trayectorias.

La Agrupación desarrolló una razón práctica militante en la que ese “saber hacer” contó con habilidades personales de oratoria, conocimiento y buena lectura de los hechos. También con una estrategia comunicacional que logró visibilizar la conflictividad más allá del espacio de trabajo, pero que se reforzó hacia dentro mediante volantes que relataban lo que sucedía en la fábrica

y con el sindicato, las acciones de los delegados ante la empresa y la conducción sindical y lo que ellos consideraban que debía hacer el trabajador individual y colectivamente. También guió su accionar la convicción de que sumándose a la conducción no se lograría nada sino que se perderían los activistas. Finalmente, la práctica de la democracia obrera mediante asambleas entre los trabajadores y reuniones de discusión entre los activistas.

Estos períodos donde la empresa, el Estado y el sindicato fueron actuando concertadamente para restaurar esa paz social de los cementerios fueron vividas y procesadas, encontraron la reacción de los activistas y sus luchas; se fueron tomando decisiones y actuando en consecuencia. Se fue construyendo así una trayectoria social-y-política de estas generaciones superpuestas y en diálogo, al calor de los conflictos ante los cuales generaron respuestas que les permitieron sostenerse en el tiempo.

Los activistas lograron retrasar los planes de reestructuración productiva, lo que implicó el sostenimiento de alrededor de 500 puestos de trabajo durante 5 años, la reincorporación de un trabajador despedido y la mejora en las condiciones laborales -y/o revertir ciertos cambios-.

Luego de 7 años de enfrentar la *política del miedo* de la alianza empresa-sindicato-Estado provincial, actuando colectivamente, los integrantes de *La Tuerca* vieron gravemente reducida su composición fruto del cansancio de la lucha, pero siguen existiendo activistas en la fábrica. En tiempos de mayor presión sobre el trabajo proveniente de todos los costados, se espera aún de *La Tuerca* que resurja, aprenda de su propia historia, trabaje cotidianamente en construir nuevas experiencias de lucha, en sumar activistas, y también que la precarización de las condiciones laborales y la presión sobre el trabajador -inevitables si no hay resistencia- alcancen el punto límite de sus compañeros y se sumen a la lucha.

Referencias bibliográficas

- Aiziczon, F. (2013). "Los militantes y la acción. Aportes teóricos para una discusión". En Morón S. y Roitman S., *Procesos de acumulación y conflictividad en la Argentina contemporánea*, Córdoba: Universitas.
- Aiziczon, F. (dir); Giarretto, M.; Falvo, M.; García, S. P. (2012). *Formas de compromiso político y acción colectiva en la Argentina Contemporánea*. Proyecto de investigación B, Secretaría de Ciencia y Técnica, Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba, 2012-2013.
- Atzeni, M (2010). *Workplace Conflict, Mobilisation and Solidarity in Argentina*. Palgrave: Basingstoke.
- Collado, P.; Roitman, S. (2015). "Más allá de la revitalización sindical: la subjetivación política de los trabajadores". En: Delfini, M. y Montes Cató, J., *Recomposición del capital y respuestas sindicales en Argentina, ¿Hacia nuevas relaciones laborales?.* Los Polvorines: UNGS.
- Edwards, P. y Scullion, H. (1987). "Introducción". En *La Organización social del conflicto laboral. Control y resistencia en la fábrica*. Madrid: Centro de Publicaciones, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Falvo, M. (2018). *Movilizaciones laborales del sindicalismo de base en el sector automotriz de Córdoba entre 2002 y 2015, en el contexto de las relaciones entre empresa, sindicato y Estado. Caso: Volkswagen*. Tesis de doctorado. Córdoba: Centro de Estudios Avanzados - FCS-UNC
- Kelly, J. (1998). *Rethinking Industrial Relations: mobilisation, collectivism and long waves*. Londres: LSE/Routledge
- "La Tuerca". Publicación de los trabajadores de la Agrupación Mecánica La Tuerca. N° 4. Diciembre 2011
- N° 9. Publicación de los trabajadores de la Agrupación Mecánica La Tuerca. Septiembre 2013
- Lenguita, P. (2011). "Revitalización desde las bases del sindicalismo argentino". *Revista Nueva Sociedad*, N° 232, marzo-abril, pp. 137-149.
- Mannheim, K. (1993). "El problema de las generaciones". *Revista Española de Investigación Sociológica*, N° 62, pp. 193-242.
- Marticorena, C. (2017). "Un balance de la negociación colectiva y su relación con la organización sindical en Argentina (2003-2015)". *Estudios de Sociología*, Vol. 22, pp. 127-144. Disponible en <https://periodicos.fclar.unesp.br/estudios/article/view/8464/6789>.
- Modonesi, M. (2010). *Subalternidad, antagonismo, autonomía: marxismos y subjetivación política*, Buenos Aires CLACSO y Prometeo Libros.
- Palomino, H. (2004). *Trabajo y teoría social: conceptos clásicos y tendencias contemporáneas*. Disponible en: <http://campusmoodle.proed.unc.edu.ar/file.php/265/Biblioteca/TrabajoyTeoriaSocial2008Palomino.pdf>.
- Roitman, S., Falvo, M., García Schneider, P. (2013). "Conflictividad en el espacio de trabajo: composición y lucha de clases". En Morón y Roitman (comp.) *Procesos de acumulación y conflictividad en la Argentina contemporánea*. Córdoba: Universitas.
- Roitman, S. (2016). *Producción de subjetividades políticas en los trabajadores de Fabricaciones Militares de Villa María y Río Tercero*. Tesis de doctorado. Mendoza: Fac. Cs. Sociales - UNCu.
- Spaltenberg, R. (2012). *La diversidad de los conflictos laborales: dispersión y centralización en las lógicas de acción de los asalariados privados*. VII Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata. <http://jornadassociologia.fahce.unlp.edu.ar/vii-jornadas-2012/actas/Spaltenberg.pdf>
- Thompson, E.P. (2000). *Costumbres en común*. Barcelona: Crítica.
- Vakaloulis, M. (2000) "Antagonismo Social y Acción Colectiva". *OSAL*, N° 2, septiembre, pp. 157-164. Disponible en <http://www.hechohistorico.com.ar/Trabajos/Osal/osal/osal2/org/debates.pdf>.
- Varela, P. (2014). "Conflictividad laboral: alta y en tijeras". *La izquierda diario*, 27 de septiembre. Disponible en <https://www.laizquierdadiario.com/Conflictividad-laboral-alta-y-en-tijeras>.
- Varela, P. (2015). *La disputa por la dignidad obrera. Sindicalismo de base fabril en la zona norte del conurbano bonaerense 2003-2014*. San Martín, Buenos Aires: Imago Mundi.
- Vommaro, P. (2011). "Aproximaciones a las relaciones entre juventudes, políticas y culturas en la Argentina y en América Latina actuales: miradas desde las modalidades de participación política de los jóvenes en movimientos sociales". *Juventudes en la Argentina y América Latina*. Buenos Aires: CAICYT-CÓNICET. Disponible en <http://cursos.caicyt.gov.ar>.

Entrevistas a trabajadores y ex trabajadores de VW

- ◇ Maxi (2013). Realizada por Elisabetta Della Corte.
- ◇ Sergio (2014). Realizada en conjunto con Paula García Schneider.
- ◇ Sergio. 17/08/2017.
- ◇ Luciano. 05/2017 y 19/12/2017
- ◇ Fabián. 8/08/2017
- ◇ Hugo. 8/08/2017
- ◇ Walter S. 10/08/2017
- ◇ Julio. 11/08/2017
- ◇ Juan. 15/08/2017
- ◇ Walter J. 12/12/2017
- ◇ Ariel. 13/12/2017
- ◇ Trabajadores en Carpa de Protesta instalada al frente de la fábrica. 13/12/2017

Subcontratación, estrategias sindicales y calidad del empleo en la industria petroquímica

Outsourcing, union's strategies and employment quality in the petrochemical industry

Mariana Fernández Massi | ORCID: orcid.org/0000-0002-7379-1507

marianafmassi@gmail.com

Universidad Nacional de Moreno

Argentina

Recibido: 15/12/2018

Aceptado: 09/03/2019

Resumen

El objetivo de este artículo es analizar las implicancias de la subcontratación sobre la calidad del empleo a partir del caso de dos empresas petroquímicas en la Argentina. El abordaje empírico se basa en el análisis documental y de entrevistas en profundidad. Se exploran tres dimensiones en las cuales se expresa la degradación del empleo: la (in)estabilidad del empleo; los niveles salariales; y un conjunto de condiciones de trabajo -no pecuniarias- que comprenden diferentes derechos y/o beneficios laborales. Los resultados evidencian que, si bien persisten diferencias salariales y de estabilidad entre trabajadores directos y tercerizados, la estrategia sindical ha logrado reducir las heterogeneidades. A su vez, se destaca el modo en que diferencias referidas a otros beneficios como el comedor o el transporte son enfatizadas por los trabajadores tercerizados.

Palabras clave: Subcontratación, Petroquímica, Calidad del empleo, Estrategias sindicales.

Abstract

The objective of this article is to analyze the implications of outsourcing on employment quality in two petrochemical companies in Argentina. The study is based on the analysis of documents and in-depth interviews. Three dimensions -which reveal the levels of employment degradation- are explored: job (in)stability, wage levels and a set of working conditions -non pecuniary- which comprise different labor rights and/or employment benefits. The results reveal that, in spite of the different wages and levels of stability among direct and outsourced workers, the unions' strategy has managed to reduce heterogeneities. Likewise, the study stresses that way in which other perks differences, as eating at the workplace or transport to and from work, are highlighted by outsourced workers.

Keywords: Outsourcing; Petrochemical industry; Employment quality; Union's strategies

Introducción

La subcontratación suele afectar las condiciones de trabajo en distintos planos. En los estudios de caso sobre subcontratación en América Latina aparecen fundamentalmente tres dimensiones en las cuales se expresa la degradación del empleo generada por estas formas de organización: la (in)estabilidad del empleo; los niveles salariales; y un conjunto de condiciones de trabajo -no pecuniarias- que comprenden diferentes derechos o beneficios laborales según el sector de actividad. Sin embargo, la revisión de estos estudios en la Argentina sugiere también que estas dimensiones varían y cobran diferente intensidad según la rama de actividad y las características de las empresas principales y contratistas (Del Bono, 2011; Esponda, 2017; Etchemendy *et al.*, 2018; Haidar, 2017; Muñiz Terra, 2008; Strada, 2016; Vogelmann y Vitali, 2017).

Estos estudios sugieren además que la degradación del empleo no es una *consecuencia no deseada*, sino que es inherente a esta estrategia de organización, justamente porque traslada hacia la relación laboral la flexibilidad que la empresa principal impone a la contratista. Sin embargo, la mediación sindical y la organización colectiva pueden revertir parcialmente tal traslado del riesgo hacia los trabajadores y la degradación del empleo.

Por ello, la comprensión del modo en que la subcontratación afecta la calidad del empleo requiere incorporar matices y explorar las formas específicas que adopta en distintas actividades, diferentes tareas y fundamentalmente, como se ven modificadas ante la respuesta sindical. La propuesta es, entonces, analizar el modo en que la subcontratación ha impactado en las condiciones de trabajo en dos empresas petroquímicas, y de qué modo las estrategias sindicales desplegadas allí han acotado esos impactos.

El objetivo de este artículo es analizar las implicancias de la subcontratación sobre la calidad del empleo a partir del caso del *Complejo Petroquímico Bahía Blanca* (CPBB), uno de los complejos más importantes de la Argentina, ya que allí están radicadas las dos empresas petroquímicas más grandes del país. El abordaje empírico se nutre del análisis documental de memorias y balances de empresas principales y de los convenios colectivos vigentes, actas salariales y do-

cumentos sindicales y de un corpus de entrevistas realizadas a representantes sindicales y a trabajadores y ex-trabajadores del CPBB entre 2011 y 2017¹.

Este corpus permitió, por un lado, identificar las condiciones de empleo establecidas *en el papel*, ya sea en la negociación colectiva o plasmadas en políticas de recursos humanos de las empresas; y por otro lado, las condiciones de empleo *efectivas*, aquellas experimentadas cotidianamente por los trabajadores². La necesidad de esta articulación responde a una de las hipótesis que orienta la investigación: la degradación del empleo, inherente a la estrategia de tercerización, se expresa en ambos planos, estableciendo estándares formales diferentes y generando las condiciones para aun allí donde no sean distintos, las condiciones de trabajo sí lo sean.

El artículo se estructura en cinco partes, de las cuales esta introducción es la primera. En la sección siguiente se presenta sucintamente el caso estudiado, caracterizando las empresas y las características del proceso de subcontratación que allí tuvo lugar. En tercer lugar se analiza cuál ha sido la estrategia del principal sindicato con actuación en el CPBB en torno a la tercerización, y en cuarto lugar, se describen las diferencias en las condiciones de empleo de trabajadores directos y tercerizados en términos de estabilidad de empleo, salarios y otro conjunto de condiciones de trabajo no pecuniarias. Finalmente, se recuperan los principales aportes de este caso para comprender el vínculo entre subcontratación y calidad del empleo.

¹ El corpus de entrevistas utilizadas para este artículo, realizadas en el marco de mi investigación doctoral, incluye cinco entrevistas a representantes sindicales, cinco entrevistas a trabajadores directos de las empresas principales, cuatro trabajadores que fueron tercerizados y se incorporaron como personal directo entre 2012 y 2014, y cuatro trabajadores tercerizados.

² A lo largo de este artículo me referiré a los trabajadores petroquímicos, no generalizando en el plural masculino a trabajadores varones y mujeres, sino refiriéndome a los primeros. Si bien hay mujeres trabajadoras en el CPBB, ellas trabajan fundamentalmente en áreas administrativas y son pocas las mujeres en el SPIQPyA. La mayor presencia de varones en el empleo petroquímico y sus implicancias no fueron aspectos abordados específicamente en la primera etapa de esta investigación.

La subcontratación en el Complejo Petroquímico Bahía Blanca

A mediados de la década del 80 en el sur de la provincia de Buenos Aires se inauguraba uno de los principales polos petroquímicos del país: el CPBB, con empresas de capitales mixtos. El núcleo de este complejo era *Petroquímica Bahía Blanca* (PBB), y a su alrededor se construyó un grupo de seis plantas satélites (Polisur, Petropol, Monómeros Vinílicos, Induclor, Electroclor e Indupa). Este complejo entró en funcionamiento en 1986, y durante la década del 90 la composición accionaria de las empresas del complejo sufrió varios cambios, que implicaron la privatización de la participación estatal y el reagrupamiento de las plantas en dos empresas (Odisio, 2008). El complejo quedó así en manos de dos grupos extranjeros líderes en el sector químico: PBB-Polisur, con Dow como principal accionista y Solvay-Indupa, nucleando el resto de las plantas satélites³.

A mediados de los años 90 en Indupa las tareas de limpieza y el embolsado de sus productos ya habían sido tercerizadas; y ciertos servicios auxiliares, como el transporte de los trabajadores, habían estado a cargo de terceras empresas desde su inauguración. Luego de la compra por parte del grupo Solvay se tercerizaron áreas de logística (embolsado) y mantenimiento: la parte mecánica, que quedó a cargo de una empresa, la instrumentación y la parte eléctrica a cargo de otra, ambas empresas transnacionales. El principal argumento del grupo para justificar la tercerización era la conveniencia de contratar empresas especializadas en tareas de servicios para mejorar la calidad de las mismas. Sin embargo, si bien eran empresas transnacionales dedicadas a estos servicios, en Bahía Blanca fueron creadas contratando a ex-trabajadores de las principales y fueron ellos quienes aportaron la especialización y el conocimiento de la tarea. Otro grupo de trabajadores del área de mantenimiento, que tomaron el retiro voluntario, formaron una pequeña empresa de servicios de ingeniería, que luego prestaría servicios a las empresas del complejo, así como también a otras industrias de la zona (Gorenstein *et al.*, 1999). En 2013-2014, parte

³ El último cambio de propiedad ocurrió a fines de 2016, cuando las plantas de Solvay-INDUPA fueron compradas por una empresa brasilera, Unipar Carbocloro. Actualmente el CPBB está conformado por cuatro empresas: PBB-Polisur, Unipar-Indupa, y dos empresas que se radicaron allí a finales de la década del 90: Compañía Mega, una planta separadora de gas natural, y Profertil, productora de fertilizantes. A lo largo de este artículo, nos referiremos a Solvay-Indupa, ya que durante el período de trabajo de campo, la empresa belga era propietaria de las plantas.

del proceso de tercerización del mantenimiento y logística fue revertido, con la salida de una de las empresas multinacionales que realizaba las tareas y la reabsorción de sus trabajadores por parte de Solvay-INDUPA.

En PBB-Polisur, en cambio, la externalización de las tareas de mantenimiento tuvo un alcance menor, y se tercerizaron además actividades auxiliares y la selección y formación de personal. Ambas empresas subcontratan los servicios informáticos y servicios de comunicación, el servicio de limpieza y de comedor, la vigilancia interna y perimetral, la logística y el tratamiento de los productos tóxicos.

La tercerización, entendida como la estrategia de delegar parte de la actividad productiva en unidades externas⁴, puede adoptar diferentes formas jurídicas: el suministro de personal a través de una agencia de empleo eventual, la contratación de trabajadores por cuenta propia y la subcontratación en sentido estricto, esto es, la contratación de una empresa que preste el servicio o produzca bienes (Ermida Uriarte y Colotuzzo, 2009). Si bien en este proceso las empresas del complejo recurrieron a las tres formas, la última ha sido la más utilizada.

Las licitaciones han ido modificando el mapa de empresas que prestan servicio en el complejo. Algunas sólo prestan servicios en una de ellas, otras en todas; algunas tienen presencia nacional o internacional, y otras son locales. A su vez, algunas contratistas delegan algunas actividades en otras empresas, conformando un segundo anillo de subcontratación, cuyas actividades se desarrollan predominantemente en el mismo complejo.

En las tareas de mantenimiento cabe diferenciar dos instancias: las paradas de planta, que se realizan anualmente o cada dos años, y durante las cuales es mayor la incidencia de contratistas -incluso de contratistas internacionales que no tienen presencia habitual en la zona-; y el mantenimiento regular y cotidiano. Aquí nos referiremos a la subcontratación en este último tipo de tareas.

La práctica más habitual consiste en adjudicar, mediante concurso/licitación, la prestación de un determinado servicio a una empresa durante un plazo determinado de tiempo y firmar un contrato abierto, que establece un marco de precios y condiciones. La prestación

⁴ El término *externalización* se utiliza aquí como sinónimo de tercerización.

del servicio se mide y factura en función de la cantidad de horas-hombre requeridas por la empresa principal. Sin embargo, estos contratos pueden implicar distintas situaciones: que los trabajadores de la contratista cumplan horario en las instalaciones de la empresa principal; que la empresa contratista tenga un obrador propio en esas instalaciones y garantice personal

en el mismo; que los trabajadores cumplan su horario en las instalaciones de la contratista en el parque industrial y entren a la empresa principal cada vez que se requiere la realización de una determinada tarea. En las dos últimas situaciones suele ocurrir que los trabajadores se desplacen entre diferentes empresas principales que contrataron a la misma contratista.

La estrategia sindical ante la subcontratación: la huelga de 2009 y la negociación colectiva

La representación de los trabajadores petroquímicos del complejo la ejerce el Sindicato del Personal de Industrias Químicas, Petroquímicas y afines de Bahía Blanca (SPIQPyA). Es un sindicato local, que formó parte de la Federación Argentina de Trabajadores de Industrias Químicas y Petroquímicas hasta el año 2000 y actualmente no forma parte de ninguna de las dos federaciones del sector. Este sindicato negocia en el ámbito de Bahía Blanca por empresa, con las empresas principales y algunas contratistas. Según su estatuto, que data de julio de 1985, agrupa

al personal obrero, administrativo y técnico no jerarquizado que preste servicios en los establecimientos y administración de empresas que se dediquen a la fabricación y/o elaboración y/o comercialización y/o exportación y/o importación y/o traslado y/o transporte y/o venta o comercialización de productos químicos, petroquímicos y afines [...] contratistas, contratados y/o subcontratados directa o indirectamente de estas actividades.

Es preciso notar que la puesta en marcha del CPBB y la creación de este sindicato se dan en un contexto en el cual la subcontratación de ciertas actividades comenzaba a ser una práctica recurrente en esta industria (Invernizzi, 2004).

De este modo, aún quienes trabajan en el CPBB contratados por una empresa que no pertenece al mismo pueden afiliarse al sindicato. Sin embargo, otros sindicatos también tienen actuación en el complejo: sindicato de gastronómicos, seguridad privada, construcción y camioneros. Este análisis se centra en el SPIQPyA en tanto no sólo agrupa a la mayoría de los trabajadores del complejo, sino que además contempla a los trabajadores que se desempeñan en las áreas de producción de las empresas. El propósito es justamente comprender qué estrategias se ha dado en torno a la subcontratación el *sindicato de la rama de actividad*. Este interés radica en que justamente una de las formas por las cuales la subcontratación impacta en las condiciones

de trabajo es a través de cambios en los encuadramientos sindicales y convencionales. En tanto en la Argentina la estructura sindical se ha organizado fundamentalmente a partir de la rama de actividad, resulta relevante preguntarse de qué modo el sindicato de la actividad petroquímica ha definido su ámbito de actuación ante la reestructuración del complejo.

La lista que actualmente conduce el sindicato asumió en 2008, tras la destitución de la conducción anterior por una denuncia de administración fraudulenta. Las paritarias de 2009 fueron las primeras que negoció esta nueva conducción y elevó una propuesta de *piso salarial* que implicaba un importante aumento para los trabajadores de empresas contratistas que se desempeñaban en tareas de limpieza y mantenimiento. Ante la negativa de los representantes empresarios, el sindicato llevó adelante un paro por 24 horas con corte de los accesos al complejo. En el corte hubo aproximadamente 300 trabajadores, tanto de las empresas principales del complejo, como de empresas contratistas. En aquel reclamo el sindicato visibilizó las desigualdades en las condiciones de trabajo al interior de complejo, y atribuyó la responsabilidad de las mismas a las empresas principales, cuyos representantes buscaron desligarse, sin éxito, de la demanda por un piso salarial que efectivamente cumplieran para sus trabajadores directos.

La estrategia del reclamo conjunto de trabajadores directos y tercerizados partió de reconocer la necesidad de participación de los primeros para conseguir mejoras para los segundos, y consiguió que se cumpla su demanda. La importancia de aquel paro no radica sólo en su éxito, sino que puede considerarse también como un acto de *refundación* del sindicato, en el que la nueva conducción mostró una diferencia con sus antecesores. Luego de aquella paritaria se avanzó en la homogeneización de las condiciones de trabajo a partir de mecanismos institucionales. Lentamente, el sindicato llevó adelante un proceso de firma de convenios colectivos para los trabajadores de aquellas empresas que no tenían.

Los convenios colectivos con las dos empresas petroquímicas del complejo tienen una cláusula que garantiza el encuadramiento sindical de los trabajadores de empresas que se contraten para *prestar servicios o trabajos de mantenimiento, mecánica, electricidad, cañerías, embolsado, servicios, logística, carga y/o descarga de la producción, depósitos, almacenes de sector, área, de las distintas plantas* (Art. 12°, CCT 1384/2014); o *mantenimiento (mecánica, electricidad, soldadura, instrumentación, limpieza hidrocínética, cañerías), transporte de muestras de laboratorio, almacenes de repuestos y materiales, depósitos de herramientas, transferencia, embolsado, depósitos de materias primas y logística y limpieza*” (Art. 9°, CCT 1354/2014). Estas cláusulas estaban presentes en los convenios previos, aunque con algunos cambios.

Este tipo de cláusula no obliga a que se aplique ese mismo convenio a las contratistas, sino que se encuadren en el sindicato y deban negociar con él. Es decir, no asegura directamente el mismo encuadre convencional, pero sí igual encuadre sindical. Si la empresa principal tiene contratistas cuyos trabajadores no estén encuadrados en el sindicato, va a estar incumpliendo su convenio colectivo de trabajo (CCT). Ahora bien, garantizar el mismo encuadramiento sindical otorga una herramienta que el sindicato puede utilizar o no para homogeneizar las condiciones laborales.

Así, a pesar de que estas cláusulas estaban ya en los convenios previos, hasta 2008 el sindicato sólo firmó acuerdos con las empresas contratistas, y actas acuerdo con dos contratistas. En cambio, entre 2009 y 2015, negoció actas acuerdo con 14 contratistas y convenios con 6 de ellas. Este proceso de negociación ha estado orientado a mejorar las condiciones de trabajo y reducir las brechas salariales.

El mapasindical del CPBB es diverso: al SPIQPyA se suma un sindicato de trabajadores jerárquicos surgido recientemente para representar a los mandos medios y técnicos, y aparecen otros sindicatos y sus convenios, como gastronómicos y vigiladores. Hasta aquí, los límites en el conjunto de trabajadores representados por cada sindicato parecen claros. Sin embargo, hay otros dos sindicatos (y sus respectivos convenios) que intervienen: la Unión de Obreros de la Construcción de la República Argentina (UOCRA) y Unión Empleados de la Construcción y Afines de la República Argentina (UECARA). Su presencia está vinculada estrictamente al proceso de tercerización de las tareas de mantenimiento y de logística. Lo relevante de estos casos es que aquí los ámbitos de representación se solapan con aquellos definidos por el SPIQPyA y han generado disputas por encuadramiento y pactos inter-sindicales para definir los ámbitos de cada uno.

Las condiciones de trabajo de trabajadores directos y contratados

La subcontratación de actividades se asocia habitualmente a la precarización del empleo. Si bien esta relación tiene cierta correspondencia empírica, son conceptos analíticamente diferentes: mientras el primero refiere a una estrategia particular desplegada por la empresa; el segundo refiere al deterioro de las condiciones de empleo en relación a los atributos del empleo propios del *empleo típico*: empleo asalariado, de tiempo completo, ligado a un único empleador, con un único lugar de trabajo y protegido por la legislación laboral y las instancias de negociación colectiva. Estos aspectos refieren fundamentalmente a una dimensión jurídico-contractual de la precariedad; pero sin embargo, es preciso reconocer también una dimensión subjetiva, esto es, referida a las representaciones de los sujetos sobre su trabajo (Paugam, 2000), y otra colectiva, vinculada a las capacidades de acción y de representación colectivas, que se

expresa en el deterioro de los derechos sociales y sindicales (Bérout y Bouffartigue, 2009). La noción de calidad del empleo, que suele enmarcar los estudios de precariedad, refiere fundamentalmente a la primera dimensión (Longo y Busso, 2017).

Aquí se exploran tres aspectos que refieren a la dimensión jurídico-contractual, para caracterizar las diferencias entre trabajadores directos y tercerizados en el CPBB: la (in)estabilidad del empleo; los niveles salariales; y un conjunto de condiciones de trabajo -no pecuniarias- que comprenden diferentes derechos o beneficios laborales según el sector de actividad. Sin embargo, uno de los principales resultados de la investigación ha sido el modo en que las diferencias objetivas en la calidad del empleo, se entrelazan y refuerzan por las representaciones de los trabajadores su propio trabajo y del de sus compañeros.

Estabilidad

El principal argumento por el cual los estudios críticos de la subcontratación resaltan esta dimensión del empleo es que la inestabilidad de la relación entre la empresa principal y la contratista -inherente a los procesos de licitación y la competencia entre potenciales proveedores- se traslada a los trabajadores (Bensusán, 2007; De la Garza, 2005; Iranzo y Richter, 2012). Así, la subcontratación genera relaciones laborales más inestables por dos tipos de situaciones: la inestabilidad del vínculo principal-contratista de modo tal que, si esa relación se termina, esta última prescinde o no puede sostener su plantel y las formas de contratación más precarias de las empresas contratistas.

La inestabilidad inherente a los procesos de licitación es parcialmente revertida cuando la nueva empresa que gana la licitación para realizar una determinada actividad absorbe al personal de aquella contratista que la venía realizando⁵. Esta práctica, que es recurrente en casos de subcontratación en este tipo de industrias, no es automática sino que surge de una negociación entre las empresas, los colectivos de trabajadores y los sindicatos implicados.

En esa negociación, el sindicato busca mantener los planteles -no sólo en términos de cantidad de ocupados sino las personas específicas que los ocupaban en la contratista anterior- así como también condiciones como la antigüedad y vacaciones. Al consultar por estos mecanismos, uno de los miembros del SPIQPyA respondía:

- Y eso ¿en qué momento se negocia? ¿Cuándo se hace la licitación? ¿Está pautado ya con la empresa matriz?

- Son cosas que fueron cambiando. Antes sí, antes la planta decía: "Che, hay que pasar a unos que le dimos el trabajo" "¿y qué arreglaste?" "y, que en vez de cinco son tres" "¿pero cómo?" "y, pero ya se lo di". Y viene la empresa y dice: "me mandaron que tengo que arreglar con ustedes las condiciones porque gané yo la licitación, pero con tres". "No, son cinco". De esas tuvimos un montón hasta que las empresas dijeron: "bueno, entonces no podemos hacer nada, tenemos que hablar primero con vos antes". Lo que hicimos fue esto: vos pones las condiciones del servicio que te preste la empresa, nosotros vamos a poner lo que necesitamos para el trabajador. [...] Después vemos que hacemos, pero pasar, pasan todos (Miembro de la comisión directiva SPIQPyA, octubre 2015).

⁵ Se considera que tal reversión es parcial, ya que la misma pasa a depender de la nueva empresa contratista y no de la empresa principal. En este caso, dadas las características de las empresas del complejo, la estabilidad del empleo directo es mayor al empleo en una empresa contratista -que corre riesgo de perder contratos, tiene menores recursos para afrontar crisis, etc.-.

Esas negociaciones no están exentas de conflicto. Incluso, en el proceso de reversión reciente de la subcontratación de mantenimiento y logística también fue necesaria la intervención sindical para garantizar que Indupa incorpore como empleados directos a todos los trabajadores de aquellas contratistas (ya que originalmente la empresa intentó contratar sólo 2/3 de los planteles).

Esta intervención sindical, que busca garantizar la continuidad de los trabajadores no es una novedad en el complejo. Cuando se tercerizaron las actividades de mantenimiento, con la entrada de las empresas multinacionales en la década del 90, el sindicato consiguió que los trabajadores de esas áreas -que no tomaron el retiro voluntario- recibieran un monto de indemnización por parte de la empresa madre, conserven su antigüedad y continúen haciendo las mismas tareas en las empresas contratadas.

En aquellas empresas contratistas cuyos trabajadores no están encuadrados en el SPIQPyA la situación es diferente. Es habitual también que el personal pase de una empresa a otra, pero la negociación es individual y depende fundamentalmente del desempeño del trabajador. La incertidumbre respecto a cómo puede resultar la negociación sumada a la opacidad en la información respecto a cuándo y bajo qué condiciones continua o termina su contrato la empresa, dan cuenta de la mayor inestabilidad. En ese sentido, en el relato de los trabajadores contratistas no encuadrados en el SPIQPyA la posibilidad de un conflicto abierto y colectivo no aparece como una opción probable.

- ¿Y ustedes se enteran? Los trabajadores de la contratista, ¿tienen noción de cuanto se está negociando?

- Algún rumor escuchás. Decís "che [empresa contratista 1] se quedó sin contrato, en un mes nos quedamos sin laburo..." De eso te podés enterar cuando ya cocinaron la torta. Algunos muchachos pasan. Por ejemplo, la empresa que hacía andamios antes era [empresa contratista 1]. Perdió contrato con [empresa contratista 2]. Entonces toma mucha de la mano de obra que trabajaba en [empresa contratista 1], pero dicen de antemano "quiero que quede éste, éste y éste". También está cómo arreglás [...] Vamos a su poner que puedo negociar la antigüedad, pero seguro que el trabajador UOCRA no lo va a poder hacer. Lo echas, él va con la libreta del fondo de desempleo, cobra lo que tiene que cobrar y arranca de vuelta. (Trabajador de una empresa contratista, no en SPIQPyA, octubre 2015)

De este extracto se desprenden dos aspectos más. Por un lado, que para quienes pasan de una empresa a otra las condiciones en las cuales lo hacen también dependen de la negociación individual. Por otro lado, que para los trabajadores

encuadrados en la UOCRA esta negociación de las condiciones no existe pues el mecanismo institucional legal bajo el cual están contratados anula esa posibilidad.

Ahora bien, en esa negociación individual para garantizar la estabilidad en el puesto no interviene solo la empresa contratista y el trabajador, sino también la empresa principal.

- **¿Eso cómo funciona? Si a [empresa contratista] se le acaba el contrato, ¿pasás automáticamente? ¿hay algún acuerdo?**

- Depende de que tan bien catalogado estés. En el contrato dice ganó [otra contratista], pero la empresa [principal] dice quiero que esté este supervisor, y este técnico en seguridad. Lo negocia. (Trabajador de una empresa contratista, no encuadrado en SPIQPyA, octubre 2015)

Esta injerencia de la empresa principal en la decisión de continuidad de los trabajadores, que también aparece en el caso de quienes están encuadrados en el SPIQPyA, aunque matizada por la negociación sindical, evidencia que no solo sigue ejerciendo un control del proceso de trabajo, sino también en la selección de personal y las posibilidades de carrera de los trabajadores de la empresa contratista. Este rol no se limita al pase entre empresas contratistas, sino también al pase hacia la empresa principal como trabajador directo.

- **Cuando entraste a [empresa contratista], ¿pensabas en la posibilidad de entrar como efectivo a alguna de las grandes?**

- Sí. Hoy por hoy perdí ese interés casi.

- **¿Hay gente que hace ese camino de entrar desde una tercerizada?**

- Sí, pero es como las bandas que llegan a ser estrellas de rock. Pero ahí también radica el valor de tercerizar. O sea, te pago un sueldo de mierda, te trato para la mierda, para que veas a lo que podés aspirar y te esfuerces. (Trabajador de una empresa contratista, no en SPIQPyA, octubre 2015)

Así, las empresas contratistas son también un reservorio de mano de obra que permiten a la empresa principal realizar su selección en base a un extenso pseudo periodo de prueba. Esta es una práctica generalizada que aparece en diferentes estudios sobre subcontratación, y que también relatan quienes comenzaron a trabajar en el CPBB durante su construcción o ampliación en empresas contratistas, y luego fueron seleccionados para trabajar en las empresas principales. De este modo, tal como sugiere el trabajador entrevistado, la posibilidad de ser contratado como efectivo y la certeza de que hay quienes transitaron ese camino, es un factor de disciplinamiento e incentivo para los

trabajadores tercerizados. Sin embargo, de las entrevistas realizadas surge que ese “camino virtuoso” se ha dado sólo en casos excepcionales.

La segunda fuente de inestabilidad habitualmente asociada a la subcontratación, referida a formas precarias de contratación, tiene menor relevancia en el caso del CPBB. En las entrevistas no se detectó ningún caso de empleo no registrado, y los requisitos mínimos para entrar al CPBB -como los seguros- hacen que no sea viable esta forma de contratación para quienes realizan sus tareas dentro del CPBB -puede ocurrir sólo cuando los trabajadores se desempeñan en el establecimiento de la empresa contratista-.

La modalidad que sí se utiliza es el empleo eventual. En el caso de las empresas principales esta modalidad no se utiliza en los puestos regulados por convenio; pero esto sí ocurre en algunas empresas contratistas. Los convenios establecen que el empleo eventual no puede utilizarse en detrimento de puestos del personal efectivo, con la excepción de cobertura de vacaciones o enfermedad/accidentes (cláusula presente en los convenios de las empresas tanto principales como contratistas). En los convenios también se establece que el personal eventual debe estar encuadrado en el mismo, pero el sindicato no afilia a esos trabajadores pues *si lo hiciera, sería sólo temporal y por ende no podría formar parte de la vida sindical, ser delegado, presentarse a elecciones, etc.* (Entrevista a abogada del sindicato, junio 2011). En cambio, en algunas contratistas cuyo personal se encuadra en SPIQPyA los delegados han llegado a acuerdos para que esos trabajadores vayan pasando a planta -cuando la tarea para la cual fueron contratados no reviste efectivamente un carácter temporal acotado-. En una de las empresas de logística lograron erradicar el empleo eventual y en otra establecieron en el convenio que aquellos trabajadores contratados como eventuales que permanezcan más de 1 año en la empresa luego de ese plazo deben pasar automáticamente a ser efectivos.

Aun conservando la estabilidad del puesto, hay otro aspecto referido al uso flexible de la mano de obra: la delimitación de la jornada laboral. Mientras que en los convenios firmados por el SPIQPyA están reguladas las condiciones bajo las cuales se puede extender o variar la jornada (con límites establecidos y pagos extraordinarios) para quienes no lo están, la empresa goza de mayor discrecionalidad.

- **Y cuando tenés que trabajar fines de semana, ¿eso se acuerda con cierta flexibilidad para aceptar o no?**

- Hay que saber cuándo se puede decir que no. No siempre se puede decir no. (Trabajador de una empresa contratista, no en SPIQPyA, octubre 2015)

La regulación de la jornada laboral es un aspecto crítico en el sector, con procesos de tipo continuo y esquemas de turnos rotativos, y es un aspecto crucial en la intervención sindical. Pero para un conjunto de trabajadores de empresas contratistas la falta de protección sindical y el vínculo más cercano con jefes o gerentes hace que el trabajador no pueda negarse a alterar o extender la jornada laboral. Así, estos trabajadores no experimentan solo mayor incertidumbre respecto a su continuidad laboral, sino también en sus horarios de trabajo.

Salarios

Los estudios sobre los impactos de la subcontratación en las condiciones laborales destacan que existen importantes brechas salariales entre los trabajadores directos y los tercerizados (Basualdo y Morales, 2014; Battistini, 2010; Celis Ospina, 2012). A partir del análisis de la base de salarios declarados en el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA) Etchemendy *et al.* (2018) encuentran que el salario medio en las empresas contratistas es entre un 35% y un 50% inferior al de las empresas principales y que un alto porcentaje de trabajadores de contratistas percibe un salario inferior al básico de convenio de la empresa principal⁶. Allí los autores afirman que las brechas observadas se explican fundamentalmente por las diferencias en el encuadramiento sindical o convencional.

Para explicar las brechas salariales en el CPBB es preciso distinguir dos instancias: aquellas diferencias que existen entre trabajadores con distinto encuadre sindical, y aquellas que hay entre trabajadores que, siendo representados por el mismo sindicato, tienen diferente encuadramiento convencional. Estas diferencias se expresan en el salario básico (como consecuencias de distintos niveles iniciales y diferentes pautas de actualización) y, un aspecto de suma importancia en el CPBB, en los premios y bonos acordados.

⁶ Los autores analizan los sectores de telefonía, televisión, electricidad, gas, siderurgia e indumentaria. Definen como tercerización aquellos casos en los que la empresa principal ejerce el comando o la supervisión directa de las tareas, integradas a su actividad principal, que realizan los trabajadores de la empresa contratada y excluyen del análisis las actividades “periféricas” (limpieza, gastronomía, vigilancia, transporte) y los trabajadores en puestos jerárquicos.

Diferencias según el encuadramiento sindical

Uno de los primeros elementos que se mencionan en las entrevistas al preguntar por las condiciones de empleo de quienes están fuera de convenio o encuadrados en la negociación de otros sindicatos es la diferencia salarial respecto a quienes están encuadrados en la negociación del sindicato de petroquímicos. Esta diferencia se explica tanto por los niveles de salario básico iniciales, el ritmo de actualización de los mismos, y los componentes que se agregan al básico.

En 2015 el salario básico de un oficial según el convenio colectivo de la UOCRA representaba aproximadamente un 33% del salario de un oficial de mantenimiento directo en Indupa. Esa diferencia se atenúa en el CPBB, ya que en general los trabajadores encuadrados en convenios por rama de otros sindicatos perciben un salario superior al básico de su convenio. Estas negociaciones en algunos casos son llevadas a cabo por el mismo sindicato -así suele ocurrir con la UOCRA- y en otros casos individualmente por los trabajadores.

Más allá de lograr reducir la brecha en el nivel de salario inicial, la misma tiende a acentuarse debido a la aplicación de la pauta de actualización conseguida por cada sindicato. El Gráfico 1 muestra la evolución del índice de salario básico para diferentes convenios de actividad que encuadran a trabajadores tercerizados del CPBB (seguridad, gastronómicos y construcción) y los dos convenios por empresa firmados por el SPIQPyA⁷. Allí se aprecia que hasta el año 2010 los salarios de seguridad y construcción tuvieron una evolución más favorable -coincide con una etapa en la cual a nivel agregado tendió a caer la heterogeneidad salarial-. A partir de allí, la evolución del salario de petroquímicos fue mejor al resto de los convenios analizados⁸.

⁷ La información de los salarios de construcción, gastronomía y seguridad surgen de la base de salarios negociados del Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social; y los salarios del SPIQPyA de la construcción de una serie de salarios para categorías similares en PBB e INDUPA en base a los convenios y acuerdos firmados. Las pautas de actualización salarial negociadas, al menos durante el período analizado, son iguales para ambas empresas, y a partir de 2010 son similares a las pautas negociadas por el SIQPyA con contratistas.

⁸ En el contexto inflacionario de la última década el SIQPyA acordó con las empresas del CPBB utilizar como referencia para la negociación salarial el Índice de Precios de Consumidor elaborado por el Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca Argentina (CREEBBA), con una evolución muy superior al IPC publicado por INDEC-

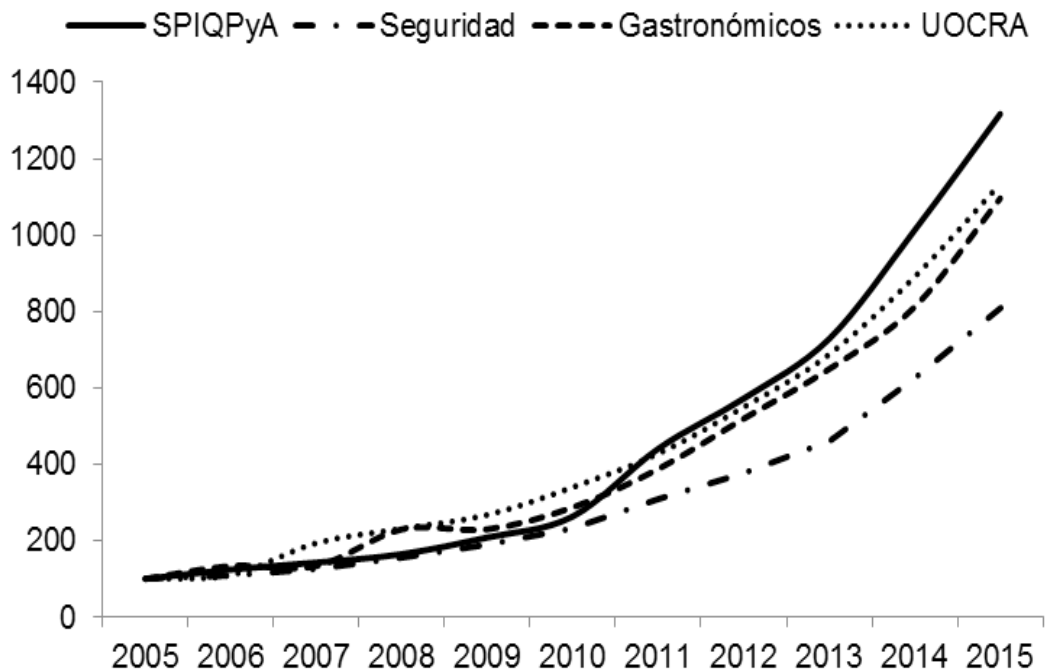


Gráfico 1. Evolución del índice de salario nominal básico de convenio por actividad (Índice 2005=100). Argentina, 2005-2015.

Fuente: Elaboración propia en base a MTEySS y Actas SPIQPyA.

Como veremos en la sección siguiente, los adicionales y los premios son una parte muy relevante del salario de los trabajadores petroquímicos. Esta es otra fuente de desigualdad con quienes tienen otro encuadramiento. Durante las paradas de planta, por ejemplo, el premio de parada de planta para los trabajadores encuadrados en la UOCRA es inferior al de los trabajadores encuadrados en el sindicato de petroquímicos.

Además de las diferencias en el salario percibido, aparece otra diferencia que refiere al *blanqueo* de ese salario. Etchemendy *et al.* (2018) encuentran que el porcentaje de trabajadores cuyo salario registrado es inferior al salario mínimo vital y móvil es ínfimo en las empresas principales y mayor en las empresas contratistas; y sugieren que esto no se debe sólo a mayor incidencia de empleos *part time* en estas empresas sino al subregistro de las horas trabajadas. Es decir, en las contratistas hay situaciones “grises” de trabajadores que si bien están registrados, solo se les paga en blanco parte del salario. En el caso del CPBB, estas situaciones aparecen en algunas contratistas cuyos trabajadores están encuadrados en la UOCRA o en UECARA: se pagan las horas extra e incluso un salario superior al estipulado en los convenios de rama de esos sindicatos, pero estos conceptos suelen retribuirse en negro.

La patronal reconoce las horas extras, pero en negro. [...] De hecho, la UOCRA dice que el oficial gana, vamos a suponer, 40 pesos la hora. Pero yo soy oficial cañista y organicé con mi jefe que me va a pagar 65 pesos la hora. Me va a pagar 40 en el recibo de sueldo y el resto va por fuera, en negro. Y las horas extras se negrean, igual... (Trabajador de una empresa contratista, no en SPIQPyA, octubre 2015)

Estos pagos extra generan, por un lado, que dos trabajadores bajo un mismo convenio perciban un salario más alto según se desempeñen dentro del CPBB o fuera del mismo, y en ese sentido, la posibilidad de trabajar dentro del complejo aparece como un “privilegio”. Pero, por otro lado, al estar en negro, reducen ciertos beneficios asociados al salario declarado, manteniendo así una brecha muy importante respecto a quienes sí tienen todo el salario blanqueado.

Mismo sindicato, diferencia según el encuadramiento convencional

Cuando se tercerizaron las actividades de mantenimiento y logística a fines de los 90 los trabajadores que pasaron a las empresas contratistas

mantuvieron el nivel salarial. Sin embargo, los ajustes salariales posteriores fueron abriendo una brecha en relación a los salarios pagados en la empresa madre. Uno de los integrantes de la comisión directiva que asumió en 2008 señalaba que se encontraron con un “caos” en las estructuras salariales de los trabajadores de las contratistas que estaban afiliados, y que por ello se tomó la decisión de avanzar en 2009 en paritarias conjuntas, con todas las empresas del complejo, cuyos trabajadores estaban encuadrados en el SPIQPyA. A partir de aquel momento el sindicato replica la pauta de incremento anual en todos los acuerdos salariales que negocia tomando como referencia un índice de precios local.

En base a los convenios y las actas firmadas desde aquel entonces es posible analizar las diferencias tanto en el salario básico y como en el salario conformado, es decir, contemplando adicionales y premios, de los trabajadores directos

y tercerizados encuadrados en el SPIQPyA. El gráfico 2 muestra el cociente entre el salario básico de aquellas empresas contratistas que se identificó que prestaron o prestan servicios en Indupa y que negocian con el SPIQPyA y el salario básico de los trabajadores directos de esta última. El gráfico 3 expresa esto mismo para el caso de PBB⁹. En cada gráfico la línea punteada indica que no hay diferencias entre el salario de la empresa principal, y por tanto, los puntos que están por arriba (abajo) corresponden a aquellas empresas contratistas cuyo salario básico, para esa categoría, es superior (inferior) al de la empresa principal. Es relevante notar entonces, para cada categoría, si los puntos se ubican por encima o por debajo de esa línea.

⁹ Hay tres empresas contratistas en las que se fijan escalas salariales según la empresa principal en la cual se desempeña el trabajador. En estas escalas el nivel de salario es muy similar, pero difieren las categorías comprendidas.

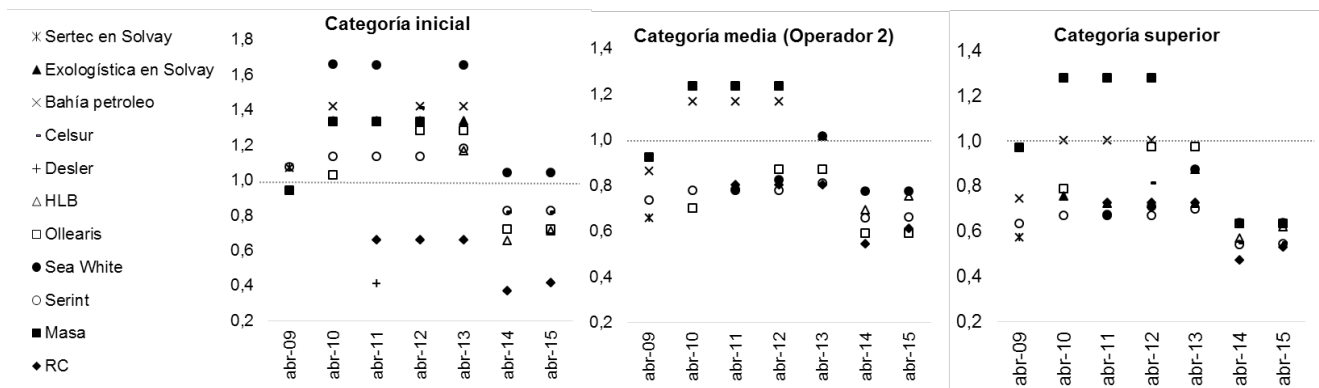


Gráfico 2. Cociente entre el salario básico en empresas contratistas (numerador) y en Solvay-Indupa (denominador). Abril 2009- Abril 2015.

Fuente: Elaboración propia en base a actas salariales SPIQPyA

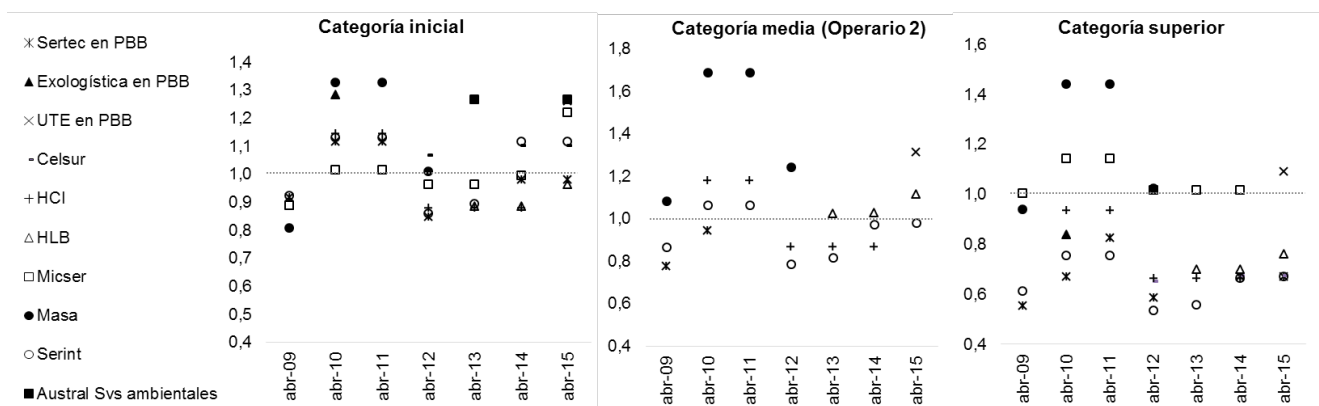


Gráfico 3. Cociente entre el salario básico en empresas contratistas (numerador) y en PBB-Polisur (denominador). Abril 2009- Abril 2015.

Fuente: Elaboración propia en base a actas salariales SPIQPyA

Contrario a lo que podría esperarse a partir de la literatura sobre subcontratación, los salarios básicos en las empresas contratistas no son siempre inferiores al salario básico en la empresa principal. En particular, al comparar las categorías iniciales vemos que en varios años en Indupa (2010-2013) y en PBB (2010, 2011 y 2015) la mayoría de las empresas contratistas tuvieron salarios superiores a la empresa principal.

Sin embargo, al evaluar una categoría media -para las contratistas se definió la categoría de “oficial”, y para las empresas principales de operario/operador- son menos las empresas contratistas con salarios básicos superiores a la empresa principal, y al comparar la categoría máxima sólo dos empresas contratistas superan el básico de la empresa principal¹⁰. En efecto, hay una importante diferencia en las escalas salariales de contratistas y empresas principales: la cantidad de categorías y qué se ha estipulado acerca de la permanencia en cada categoría. En los convenios de las empresas principales está establecido que la permanencia en la categoría inicial no puede ser mayor a seis meses; en cambio, en la mayoría de las contratistas este plazo límite no está establecido. Por tanto, los resultados que se observan en la primera comparación, de categorías iniciales, deben matizarse, ya que ese es el salario básico que un trabajador directo de las empresas principales percibe por, como máximo, seis meses.

En el gráfico 2 se observa que, a partir de 2014, la brecha a favor de los salarios de las empresas contratistas se revierte: la mayoría de los puntos, que entre 2009-2013 están por encima de la línea de equivalencia con el salario de la empresa principal, en 2014-2015 quedan por debajo. Esto se debe a que a partir de la firma del convenio de Indupa de 2014 en esta empresa se incorporó al básico un importe que hasta ese momento se abonaba como *Lunch-Ticket Ley 26.341*¹¹. Así, es razonable asumir que en realidad, si sumáramos ese concepto a los salarios en los años previos, los salarios en la empresa principal siempre fueron más altos respecto a los de las contratistas.

Además, en los convenios firmados por el SPIQPyA aparecen diferentes adicionales monetarios, que se calculan como un porcentaje sobre el sueldo básico. El más importante, por su magnitud, es el adicional por turno. Sin embargo, aquí no hay grandes diferencias, ya que en las contratistas que hacen turnos rotativos los porcentajes son similares a los de las empresas principales. La diferencia radica en que en las empresas principales hay otro conjunto de ítems, asociados también a la extensión de la

jornada laboral o a la alteración de esta, que no están presentes en los convenios de contratistas: adicional por jornada, compensaciones por cambio de turno o coberturas imprevistas o previstas.

Otro rubro importante son los premios, tanto aquellos por parada de planta como los premios anuales. En ambos conceptos los convenios de las empresas contratistas replican los esquemas de cálculo de las empresas principales y se calculan utilizando un índice que puede variar entre 0 y 1,5 y surge de la evolución de tres o cuatro variables -asociadas a desempeño, nivel de accidentes, asistencia a capacitaciones-. Como la base de aplicación del índice es en general el salario conformado¹² este premio amplifica las diferencias salariales en el básico y los adicionales. En los convenios de contratistas se estipula además que el premio percibido no puede ser superior al de las empresas principales. Finalmente hay algunos otros componentes que introducen diferencias: vales por alimentos, beneficios escolares que no son iguales en todas las empresas y, sólo en un caso, diferencia en el beneficio para quienes se jubilan.

Si bien no hay convenios previos con los cuales contrastar los convenios vigentes para las contratistas, la negociación ha tendido a la homogeneización también de los adicionales y los premios. Aun cuando persistan diferencias en los salarios resultantes, los convenios de las contratistas replican buena parte de los beneficios de las empresas principales.

Así, las diferencias en el encuadramiento sindical explican no sólo la diferencia salarial entre trabajadores tercerizados encuadrados, por ejemplo, en la UOCRA, respecto a los trabajadores directos de las empresas principales sino también respecto a otros trabajadores de contratistas que sí están encuadrados en el SPIQPyA.

Otros beneficios no pecuniarios

Si bien la estabilidad y el nivel salarial son de suma importancia para caracterizar las diferencias entre empleados directos y tercerizados, existe otro conjunto de diferencias en la calidad del empleo que no refieren estrictamente a la forma de contratación ni a los ingresos percibidos. Hay un conjunto de diferencias referidas a beneficios no pecuniarios: turnos de comedor o comedores específicos con un menú diferenciado; beneficios de transporte; calidad de las prestaciones de las obras sociales; premios en especie por realizar capacitaciones; entre otros. Al respecto un trabajador con más de 30 años de antigüedad comentaba que esas diferencias se fueron profundizando a partir de las tercerizaciones de fines de los 90:

¹² Excepto en PBB donde el premio anual se calcula sobre un monto fijo, común a todos sus trabajadores y actualizable por paritaria.

¹⁰ En particular la empresa MASA, que ingresó con la tercerización de fines de los 90 y se retiró cuando Indupa reabsorbe las tareas de mantenimiento, entre 2010 y 2013 tuvo salarios básicos superiores a las empresas principales.

¹¹ Vales para compras en una red de supermercados de la ciudad.

En el diario, en el correr de los días normales, el trato era distinto y la relación era distinta, las condiciones dentro de la planta eran distintas, el comedor era distinto, por ejemplo la gente contratada iba a un comedor y la gente efectiva a otro comedor, los beneficios de transporte, de obra social, eran otros, totalmente distintos. (Trabajador de mantenimiento, ex-tercerizado y actualmente empleado directo, abril 2017)

Las empresas principales cuentan con servicio de **comedor** en la planta, que utilizan tanto trabajadores directos de todas las áreas como trabajadores de empresas contratistas. En Indupa hay tres comedores, uno por planta, y en PBB hay otros tres comedores y pequeños comedores para las salas de control; y su uso no tiene costo para los trabajadores. Hay ciertas pautas respecto a quiénes utilizan cada comedor en cada turno; y a partir de estas pautas, los trabajadores tercerizados entrevistados resaltan diferencias que se expresan, por ejemplo, en la *variedad y calidad* de la comida¹³.

El horario era de 12 menos cuarto a 12.30 contratistas, de 12.30 a 1.15 de planta, y de 1.15 a 2 de la tarde contratistas. El punto es que en el horario central ponían lo mejor. Y si vos vas al de las 2 de la tarde, a veces no tenés entrada, a veces no podés elegir, no queda más ensalada. (Trabajador de una empresa contratista, no en SPIQPyA, octubre 2015)

En Indupa no existe esa organización por turnos sino que los trabajadores directos pueden usar cualquiera de los tres comedores mientras que los contratistas dos de ellos. Los trabajadores entrevistados resaltan que estas diferencias han tendido a atenuarse, por ejemplo, al volverse menos estrictos los turnos según el tipo de contratación. Sin embargo, hasta 2013 en las principales contratistas de mantenimiento el espacio de comedor se recreaba en un obrador, y por tanto no contaba con las mismas comodidades ni el mismo tipo de comida. En este caso específico las diferencias se dispararon con el pase a planta de los trabajadores, tras lo cual almuerzan en uno de los comedores de la empresa principal.

Aun así, hay trabajadores de contratistas que no almuerzan en los comedores de la empresa principal. Si bien quienes son representados por el SPIQPyA tienen estipulado en sus convenios el derecho a un *vale alimentario* o un monto fijo para el almuerzo, por el lugar en el que están localizadas las plantas no es sencillo salir a

¹³ Los turnos y el comedor específico a utilizar no están organizados sólo en relación a si son trabajadores directos o de contratistas, sino también a las áreas de trabajo y las jerarquías. Estas distinciones no se plasman en un reglamento pero sí se plantean como acuerdos “tácitos” que no suelen transgredirse.

almorzar en el tiempo de descanso previsto (no más de 1 hora) y optan por llevar algún refrigerio que puedan comer ahí.

El **transporte** del domicilio a las plantas es otro aspecto resaltado en las entrevistas¹⁴. En los convenios colectivos de las empresas principales está establecido que el transporte desde y hacia el domicilio no tiene costo para el trabajador. Esta cláusula se replica en los convenios de algunas contratistas, mientras que en otras tiene algunos cambios: se estipula que el transporte pase por una distancia no mayor a determinada cantidad de cuadras (ya no puerta a puerta) o se reemplaza por un monto equivalente al pasaje en transporte público. Entre quienes no utilizan el transporte provisto por la empresa, o en aquellas empresas contratistas que no cuentan con este servicio, aparece otra diferencia vinculada al acceso al estacionamiento.

En tercer lugar, otro beneficio en el cual los entrevistados resaltan diferencias es el **plan médico**. En las dos empresas principales se otorga al trabajador y su familia cobertura médica privada y además los planes más completos ofrecidos por la prestadora. En las empresas contratistas la situación es más variada. Para los trabajadores representados por el SPIQyP esta situación se uniformó al establecer en todos los convenios colectivos firmados que las empresas deben cubrir un plan específico de la Obra Social del Personal de Dirección de la Industria Privada del Petróleo (OSDIPP).

Estos tres beneficios (comedor, transporte y obra social) refieren a aspectos que han sido regulados por el sindicato a través de los convenios colectivos. Aparecen además otro conjunto de beneficios para los trabajadores directos que no se plasman en sus convenios colectivos y que están asociados a las políticas de recursos humanos de las empresas principales. Estos beneficios refieren, por ejemplo, al otorgamiento de préstamos (personales, de emergencia, para comprar un auto), seguros, reintegro de gastos de gimnasio, apoyo económico para guarderías y licencia de paternidad extendida¹⁵, premios por años de servicio, formas de trabajo flexible para ciertas áreas de la empresa (horario flexible, teletrabajo), día libre por cumpleaños, entre otros¹⁶.

¹⁴ La distancia desde el centro de Bahía Blanca al CPBB es de aproximadamente 8 kilómetros, pero que en transporte público pueden significar unos 40 minutos, un tiempo de traslado considerable para la ciudad.

¹⁵ Este aspecto, que en otros convenios colectivos de grandes empresas está regulado, no se menciona en los convenios de estas dos empresas.

¹⁶ Aquí no se hace referencia a otro aspecto central de la política de recursos humanos de las empresas, referida a los programas de planificación de carrera, que sí se mencionan en los documentos institucionales de ambas empresas. Esto no ha sido mencionado en las entrevistas, y una interpretación posible es que estos programas están destinados fundamentalmente a trabajadores profesionales, mientras que en los puestos de categoría operativa/técnica las promociones y ascensos están regulados por convenio colectivo.

Estas diferencias pueden parecer triviales. Sin embargo, fueron mencionadas en todas las entrevistas realizadas a trabajadores tercerizados y, en general, los trabajadores directos no repararon en ellas. Un aspecto a resaltar es que los trabajadores directos desconocían algunas diferencias en materia salarial, de estabilidad o las presentadas en esta sección, o solo las notaban al preguntar explícitamente por ellas. Quienes más énfasis hicieron en estas diferencias fueron aquellos trabajadores que habían sido trabajadores directos, luego fueron tercerizados y recientemente volvieron a ser empleados directos de la empresa principal.

Nosotros en [empresa contratista] hacíamos los cursos de seguridad y veíamos que los tipos de [la empresa principal] salían con una conservadora, una reposera y una sombrilla. Y a nosotros no nos daban nada, pero nos obligaban a ir al curso de seguridad. Esas diferencias fueron muy marcadas. Nosotros no entrábamos con el vehículo adentro de planta, teníamos que dejarlo afuera y caminar 800 metros, con lluvia, con viento. Ellos entraban adentro. (Trabajador de mantenimiento, ex-tercerizado y actualmente empleado directo, abril 2017)

Algunas diferencias sutiles en las condiciones de trabajo amplían su relevancia por el modo en que son reapropiadas por los trabajadores reforzando las divisiones en el colectivo. Beneficios como mejor comida en el comedor, acceso al estacionamiento o fichas para máquina de café son percibidos como privilegios que anhelan quienes no los tienen y son defendidos como tales por quienes sí. Un trabajador de una empresa contratista que por ser supervisor tiene tarjeta para usar la máquina de café relataba:

Tenés una cafetera en las oficinas que dice “Para uso exclusivo de personal Dow”. Me entendés? Y los pibes [en referencia a los compañeros de su misma empresa] dicen “eh, convidame un café”, porque yo tengo una tarjeta de café. Y vamos y tomamos café ahí y nos miran mal, pero nadie dice nada. Antes sí, te sacaban cagando... (Trabajador de una empresa contratista, área de mantenimiento, octubre 2015)

En las entrevistas aparecen anécdotas similares referidas a otras instalaciones de las empresas principales como los baños. Perelman y Vargas (2013) encuentran situaciones parecidas en una gran empresa de la industria siderúrgica: diferenciación en el uso de las instalaciones de la empresa que no necesariamente son impuestas por las empresas, como sí es el caso de las condiciones contractuales y salariales.

Esos “privilegios” han adoptado distintas formas en la historia del complejo y han sido elementos de diferenciación entre trabajadores. Además, para aquellos trabajadores con más antigüedad en el complejo esos elementos se entrecruzan con diferencias de otras épocas. En 1993 hubo una huelga histórica para el complejo, que duró aproximadamente un mes y terminó con el despido de un gran número de delegados de la junta interna. De ese conflicto participaron los trabajadores de tres de las cuatro plantas satélites. Quienes protagonizaron aquel conflicto se referían a los trabajadores de la planta que no fue a la huelga como “niños bonitos” por el mejor trato que recibían por parte de su empresa, que ejemplificaban contando que en el comedor podían tomar vino o podían jugar al *ping pong*. Casi 25 años después un trabajador que participó aquella huelga, que volvió a trabajar en Indupa como trabajador tercerizado y ahora como empleado directo, se refería así a la diferencia entre los trabajadores de producción (área nunca tercerizada) y de mantenimiento:

- El área de producción son todos “niños bonitos”, ellos son niños bonitos.
- Hay niños bonitos nuevamente...
- Sí, porque ellos son... “yo produzco, vos tenés que hacer las cosas y arreglar las cosas para que yo produzca”. (Trabajador de una empresa principal, área mantenimiento, octubre 2015)

A partir del análisis de este tipo situaciones Perelman y Vargas (2013) plantean que los efectos desigualadores de la subcontratación operan no sólo por la acción empresaria, sino que en muchas ocasiones son reforzadas por los mismos trabajadores. Detenerse en estas acciones, problematizarlas y visibilizarlas resulta fundamental, pues transformarlas puede ser un primer paso para revertir la desigualdad en las condiciones laborales de los trabajadores tercerizados.

Consideraciones finales

El principal objetivo de este artículo es evaluar qué diferencias hay en las condiciones de empleo de trabajadores directos y tercerizados en una industria de proceso continuo, en la cual ambos conjuntos de trabajadores comparten el lugar de trabajo, y en la cual el principal sindicato del sector ha desplegado un conjunto de acciones que tendieron a revertir parcialmente el proceso de subcontratación.

Un primer resultado relevante son las formas específicas que adoptan las desigualdades en las condiciones de empleo. Por el tipo de actividad realizada y las condiciones de control mínimas que rigen en el sector, aquí no hay diferencias en términos de formalidad/informalidad de la relación salarial. En cambio, aparecen otras formas inestables, derivadas de figuras legales específicas, como el empleo eventual, y fundamentalmente, de la dependencia de las empresas contratistas respecto a las empresas principales, por la cual, la pérdida de una licitación pone en peligro la continuidad laboral. En cuanto a los salarios, las desigualdades están asociadas al encuadramiento sindical y convencional, pero no se plasman sólo en los niveles de salario básico, sino fundamentalmente en los adicionales, premios y bonos, y en la estructura de categorías que ofrece cada empresa.

Un segundo resultado a destacar refiere al modo en que la acción sindical puede revertir la tendencia precarizadora de la subcontratación. El éxito de la huelga de 2009 y las pautas sobre tercerización incluidas en los convenios han implicado, por un lado, la tendencia a la homogeneización de condiciones laborales entre trabajadores directos y tercerizados; y por otro, evidencia la relevancia del encuadre sindical y las disputas y acuerdos intersindicales para explicar las persistencias de algunas desigualdades.

Así, hemos visto que la inestabilidad, inherente a los procesos de subcontratación, puede ser revertida cuando el sindicato interviene para garantizar el pase de los trabajadores de la empresa que pierde la licitación hacia aquella que es la nueva prestataria del servicio. De modo similar,

aun cuando la unidad de negociación sea cada empresa en particular, al hacerlo desde el mismo sindicato con una pauta común, se tiende a equiparar los niveles salariales. Sin embargo, estas formas de reversión de la heterogeneidad alcanzan solo a los trabajadores representados por el principal sindicato del sector: aquel que detenta mayor poder por representar a los trabajadores directos que se desempeñan en áreas clave del proceso productivo, y que por tanto, pueden paralizar la producción al hacer una huelga.

Cabe advertir el contexto en el cual se desplegaron estas estrategias sindicales. Por un lado, el contexto específico del SPIQPyA, con la asunción de una nueva conducción tras un escándalo de corrupción que transformó la huelga de 2009 en un *hito de refundación*. Por otro lado, un contexto generalizado de crecimiento del empleo y de la negociación colectiva, en el cual otros sindicatos se dieron también estrategias tendientes a revertir o atenuar los impactos de la tercerización. Así, esta reversión parcial de la heterogeneidad se dio en un marco propicio para conseguir conquistas laborales.

Finalmente, un tercer resultado relevante es que las diferencias en beneficios no pecuniarios pueden resultar sutiles, pero amplían su relevancia por el modo en que son reapropiadas por los trabajadores. Por parte de los trabajadores tercerizados que no cuentan con estos beneficios, los trabajadores directos son percibidos como *privilegiados*; y en algunas ocasiones son estos últimos los que restringen el acceso a ciertas áreas o comodidades excluyendo a los trabajadores de las contratistas. Es preciso reconocer estas otras implicancias de la subcontratación: de qué modo rompe lazos de solidaridad y fragmenta los colectivos de trabajo. Sin embargo, lejos de ofrecer un panorama desalentador, este resultado sugiere que la recomposición de esos lazos es una tarea posible y con potentes implicancias para romper el círculo vicioso de subcontratación, heterogeneidad laboral y fragmentación política de los trabajadores.

Referencias bibliográficas

- Basualdo, V., y Morales, D. (ed.). (2014). *La tercerización laboral*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Battistini, O. (2010). *La subcontratación en Argentina*. Serie Documentos de Debate. CEFS-FeTiA-CTA.
- Bensusán, G. (2007). La subcontratación laboral y sus consecuencias: ¿problemas de diseño institucional o de implementación? En A. Bouzas Ortiz (ed.), *Propuestas para una reforma laboral democrática*. México: Centro de Producción Editorial.
- Bérourd, S., y Bouffartigue, P. (2009). *Quand le travail se precarise, quelles resistences collectives?* Paris: La dispute.
- Celis Ospina, J. C. (ed.) (2012). *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*. Medellín: CLACSO; Ediciones Escuela Nacional Sindical (ENS).
- De la Garza, E. (2005). *¿Antiguas y nuevas formas de subcontratación?* Seminario presentado en Relaciones triangulares de trabajo (Subcontratación y/o tercerización) ¿Fin de la estabilidad laboral?, Fundación Ebert Friedich, DF, México.
- Del Bono, A. (2011). "Organización y representación de los trabajadores: Un terreno en disputa: La cuestión sindical frente a la heterogeneización del sector de telecomunicaciones". *Cuestiones de sociología*, (7), pp. 135-152.
- Ermida Uriarte, O., y Colotuzzo, N. (2009). *Descentralización, tercerización, subcontratación*. Lima: Proyecto FSAL-OIT.
- Esponda, M. A. (2017). "Tercerización laboral, salario por tiempo y precarización en la industria siderúrgica. El caso de Siderar, Ensenada, Argentina". *Revista Latinoamericana de Antropología del Trabajo*, (2), pp. 1-31.
- Etchemendy, S., Gianibelli, G., Mangini, M., O'Farrell, J., Ottaviano, J., Perelman, L., y Strada, J. (2018). *La Tercerización Laboral en Argentina*. Buenos Aires: Biblos.
- Gorenstein, S., Cerioni, L., y Scudelati, M. (1999). "Repercusiones laborales de los procesos de privatización en Bahía Blanca". *Estudios del trabajo*, 17, pp. 49-76.
- Haidar, J. (2017). "Tercerización laboral: objetivos de las empresas y acción sindical. El caso del sector eléctrico argentino (1992-2016)". *Rev. Colomb. Soc.*, 40(2), pp. 197-220.
- Invernizzi, N. (2004). *Flexibles y disciplinados. Los trabajadores brasileños frente a la reestructuración productiva*. México: Miguel Ángel Porrúa.
- Iranzo, C., y Richter, J. (2012). "Las implicancias de la subcontratación laboral". En J. C. Celis Ospina (Ed.), *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales* (pp. 41-65). Medellín: CLACSO; Ediciones Escuela Nacional Sindical (ENS).
- Longo, J., y Busso, M. (2017). "Precariedades. Sus heterogeneidades e implicancias en el empleo de los jóvenes en Argentina". *Estudios del trabajo*, (53).
- Muñiz Terra, L. (2008). "Los eslabones invisibles de la reestructuración productiva: las empresas subcontratistas de Repsol YPF y sus trabajadores". *Trabajo y Sociedad*, 9(10), pp. 1-20.
- Odisio, J. C. (2008). "El complejo petroquímico de Bahía Blanca: una historia sinuosa". *Estudios Iber-americanos*, 34(2), pp. 114-129.
- Paugam, S. (2000). *Le Salarié de la précarité*. París: PUF.
- Perelman, L., y Vargas, P. (2013). "Los propios y los de las compañías: efectos de la tercerización entre los trabajadores siderúrgicos". *Papeles de Trabajo*, 7(12), pp. 84-101.
- Strada, J. (2016). "La tercerización en la siderurgia: el caso Acindar-Villa Constitución". *Trabajo y Derechos Humanos*, (2), pp. 77-86.
- Vogelmann, V., y Vitali, S. (2017). "Estrategias gremiales frente a la precarización laboral. Las luchas de los obreros aceiteros de Rosario por el pase a planta de los trabajadores tercerizados". *Papeles de Trabajo*, 11(19), pp. 21-48.

Lucha por el salario en el sector aceitero durante la posconvertibilidad

Dispute for salary in the oil sector during post-convertibility

Lisette Fuentes Lorca | ORCID: orcid.org/0000-0003-2076-3956

lisette401@gmail.com

Universidad de Buenos Aires

Argentina

Recibido: 14/12/2018

Aceptado: 13/03/2019

Resumen

En la posconvertibilidad, para la industria aceitera, se da un escenario particular. Por un lado un sector agroindustrial que creció espectacularmente durante este período, y por otro, un actor sindical organizado y combativo que es capaz de poner en marcha medidas de fuerza que paralizan al principal sector exportador del país. El Estado por su parte se modificó considerablemente respecto de la convertibilidad y, aunque conservó una especialización productiva basada en *commodities*, en términos generales se produjo un cambio considerable en la relación con los actores sindicales. Se impulsó el diálogo social que permitió que los salarios volvieran a ser producto de una negociación y no una variable atada a los cambios en la productividad. Además el salario retomó su carácter de factor impulsor de la demanda, en desmedro de la consideración como costo que había predominado en la convertibilidad. Por último, en relación al Estado, aunque la reducción de los “costos laborales” fue una plataforma de despegue de la industria también tuvieron relevancia las políticas macroeconómicas adoptadas y el contexto internacional muy favorable, ya que los productos agropecuarios alcanzaron precios históricos.

En el presente trabajo se da cuenta de las características particulares que en este contexto asume la organización sindical aceitera relevando sus prácticas, estrategias y formas de posicionarse

Abstract

In the post-convertibility there is a particular scenario for the oil industry. On the one hand, an agroindustrial sector that grew spectacularly during this period and on the other hand, an organized and combative trade union actor that is capable of implementing force measures that paralyze the main export sector of the country. The State, for its part, changed considerably with respect to convertibility and, although it retained a productive specialization based on *commodities*, in general terms there was a considerable change in the relationship with union actors.

A social dialogue that encouraged wages to again become the product of a negotiation rather than a variable tied to changes in productivity was promoted.

In addition, salaries resumed their role as drivers of demand. A change from the notion of the times of the Convertibility Plan which regarded them as cost.

In relation to the State, although the reduction of “labour costs” was a condition for the industrial growth, the macroeconomic policies implemented and the international context were also very favourable, since agricultural products reached historical prices.

In the present work it is realized the particular characteristics that the oil union organization assumes relieving its practices, strategies and

frente a los procesos conflictivos, en el contexto de nuevas posibilidades institucionales respecto a la negociación colectiva. Dentro de ésta, se releva especialmente el posicionamiento del actor sindical aceitero en torno a un salario mínimo, vital y móvil (SMVM) de acuerdo a la definición legal del mismo. Este planteo tomó especial relevancia dentro del sector aceitero a partir de la renovación de la conducción sindical de la Federación Aceitera.

Palabras clave: Sector aceitero, Salarios, Posconvertibilidad, Conflicto laboral, Sindicatos.

ways of positioning itself in front of the conflictive processes, in the context of new conditions of institutional possibility with respect to the collective negotiation. Within this, the positioning of the olive trade union actor around a minimum, vital and mobile salary (SMVM) according to the legal definition thereof will be especially highlighted. This proposal took special relevance in the oil sector from the renewal of the union leadership of the oil Federation.

Key words: Oil sector, Salary, Post convertibility, Labor conflict, Unions.

Glosario

SMVM= Salario Mínimo, Vital y Móvil
ISI= Industrialización Sustitutiva de Importaciones
CCT= Convenio Colectivo de Trabajo
MTESS= Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (desde 2018 Secretaria)
CTA= Confederación de Trabajadores de la Argentina
FOEIAAP= Federación de Obreros y Empleados de la Industria Aceitera y Afines del País
CIARA= Cámara de la Industria Aceitera de la República Argentina

SOEAR= Sindicato de Obreros y Empleados Aceiteros de Rosario
INDEC= Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
CGT= Confederación General de Trabajadores
CIAVEC= Cámara Industrial de Aceites Vegetales de Córdoba
CARBIO= Cámara Argentina De Biocombustible
SOEIA= Sindicato de Obreros y Empleados de la Industria Aceitera de Capital y GBA

Introducción

El salario de los trabajadores, en distintas épocas y con distintos matices, ha sido la variable de ajuste principal, ya sea para preservar la ganancia privada, para hacerla crecer espectacularmente o para imponer un disciplinamiento al colectivo de trabajadores. La intermediación activa del Estado y sus instituciones tiene un papel central en la disputa por la distribución del ingreso entre capital y trabajo, pero también se considera de primer orden la movilización de los trabajadores para respaldar demandas o para exigir las.

En este sentido, el objetivo del trabajo es caracterizar cómo se desenvuelve en el sector aceitero la disputa por el salario atendiendo a las características económicas del sector, pero

también a la intermediación del Estado y sus instituciones y la conflictividad laboral, que tuvo un nuevo auge desde la posconvertibilidad.

El presente artículo analiza a modo de contexto las condiciones que atravesó el salario y la organización colectiva durante el ajuste neoliberal, dando cuenta de las políticas depredatorias que se aplicaron sobre las conquistas obreras; estas medidas tuvieron un impacto cuantitativo en términos de menores salarios y derechos, pero también se vislumbra un impacto de tipo cualitativo, especialmente visible en la merma de la politización y organización de los trabajadores. Ya en democracia la hiperinflación significó una continuidad con las políticas de disciplinamiento

colectivo, en tanto se pulverizaron salarios y se permitió el avance de reformas estructurales.

Este marco de brutal ajuste explotó en 2001 y dio paso a la llamada posconvertibilidad, período abierto desde 2003 que significó recomposición de indicadores laborales, institucionales y organizativos. Para analizar las dinámicas de negociación paritaria y conflictividad laboral, características de este período, se tomará el caso del sector aceitero, cuya organización sindical resulta paradigmática de la reivindicación de un salario mínimo, vital y móvil (SMVM) de acuerdo a la definición legal. Esta demanda impugna directamente las ganancias privadas del sector y la participación de los trabajadores en la misma y, aunque interpela a un sector altamente renta-

ble, como es el aceitero, otros sectores que también poseen una alta tasa de ganancia no han levantado la reivindicación por un SMVM con la misma fuerza que el Federación aceitera, especialmente desde 2014 cuando cambió la conducción de la misma.

El estudio del tema salarial reviste especial importancia ya que permite reconstruir la disputa intra estatal y además habilita un acercamiento aproximado al estado de la relación capital-trabajo en un momento determinado. En este sentido, resulta interesante analizar qué rasgos asume la organización sindical aceitera sobre la cuestión salarial en un contexto de revitalización de la negociación colectiva y reordenamiento institucional.

Ajuste de los salarios y merma de actor sindical Ejes de la política neoliberal

El gobierno de facto que irrumpió en el poder en 1976 aplicó un vasto conjunto de políticas económicas y sociales tales como la *liberalización financiera*, la *desregulación laboral*, el *congelamiento de salarios* y el *endeudamiento externo*. Los salarios cayeron un 35% en un año (1975-1976), lo que agudizó un proceso iniciado en la segunda parte de 1975, luego del *Rodrigazo*. Posteriormente, el valor de los salarios se estabilizó en un monto 25% inferior al que tenía antes de la dictadura, pero con la hiperinflación de fines de la década de 1980 el salario vuelve a sufrir una importante caída del orden del 20% y se estabiliza en valores que son cercanos al 60% de los niveles que tenía al final de la etapa de ISI.

El retorno a la democracia significó una profundización del rumbo iniciado por la dictadura, con una creciente dificultad para generar empleo, altas tasas de inflación y deflación, una desarticulación y reprimarización del entramado productivo y altos niveles de endeudamiento. El actor sindical estaba diezmado por elevadas tasas de desempleo, subempleo y pobreza de amplios sectores de la sociedad.

En 1991, el gobierno de Carlos Menem promovió la Ley 24.013, reconstituyendo un mecanismo de determinación del salario mínimo basado en la negociación por parte del Estado con trabajadores y empresarios. El Consejo del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil fue creado y casi automáticamente detuvo su accionar, ya que desde 1993 hasta 2004 el salario mínimo quedó establecido en una suma fija de 200 pesos durante todos esos años (Castillo Marín, 2010).

La inactividad del Consejo y el congelamiento del salario mínimo fue una señal de los tiempos neoliberales que corrían, ya que el plan de la con-

vertibilidad enfocaba los aumentos salariales como variable dependiente de los cambios en la productividad. Lo que ocurrió en la práctica es que le pusieron un techo al salario amparados en el concepto que asimila éste a un costo y no a un factor de impulso a la demanda. De esta forma, el salario se convertía en una variable de ajuste central, especialmente en el sector transable de la economía (Etchemendy, 2011), que tenía un crecimiento casi nulo. Azpiazu y Schorr (2010) señalan que para el sector industrial el largo ciclo recesivo implicó un crecimiento de sólo un 10%, con una tasa media anual inferior al 1%, al tiempo que su participación en el producto agregado se contrajo casi tres puntos porcentuales.

Los grandes sindicatos asumieron como estrategia mantener los convenios ultraactivos¹ anteriores al período neoliberal, antes que negociar a la baja (Bisio, Battistini y Montes Cató, 1999; Marshall y Perelman, 2002). Además durante la década de los 90 hubo un fuerte auge de la negociación colectiva a nivel de empresa, lo que se inserta en un proceso más general de descentralización en las relaciones laborales que permitía que las empresas impusieran ciertas condiciones flexibles de trabajo en los CCT, en un contexto de correlación de fuerzas favorable al capital y desfavorable a los trabajadores, que estaban atomizados y con sus organizaciones colectivas muy mermadas.

¹ En Argentina, la legislación laboral regula la *ultraactividad de los convenios*, es decir que los mismos son válidos aun después de su período formal si no se ha negociado un acuerdo nuevo. Esta figura se restituyó con la Ley 25.877 promulgada en 2004. En línea con las críticas del actual a los CCT por considerarlos obsoletos, el Instituto para el Desarrollo Social Argentino (Idesa) apuntó a la ultraactividad como una de las causas de la conflictividad laboral.

En 2002 tras 10 años y nueve meses de vigencia, se puso fin al Plan de convertibilidad que adoptó en principio una forma de *shock* sin grandes medidas compensatorias, deteriorando todos los indicadores laborales, de ingresos y distributivos (Panigo y Chena, 2012). La gran devaluación implicó que entre diciembre de 2001 y marzo de 2002 la paridad trepara de 1 a 3 pesos por dólar (Bertuccio, Telechea y Wahren, 2012).

El salario real se contrajo un 55% en el período 2002-2006 (Arceo, Monsalvo, Schorr, Wainer, 2008, Castillo y Castilla, 2015). Esta aguda contracción implicó que en el período 2001-2005 la participación de los trabajadores en el ingreso nacional disminuyera en un 2,5%, mientras que la participación de las ganancias en el producto se incrementó en casi seis puntos porcentuales (Basualdo, 2006).

Los bajos salarios implicaron que el costo laboral en la industria manufacturera bajara un 35,7%. Se abarató el conjunto de la producción

nacional y se hicieron más competitivos los bienes exportados, lo que provocó que las ventas al exterior se expandieran y se ampliaran los márgenes de ganancia de los sectores exportadores. Además se encarecieron las importaciones y las bajas tasas de interés en el mercado local a partir de 2003 favorecieron la actividad productiva al hacer más barato el crédito para la producción y el consumo (Arceo *et al.*, 2008). Por otra parte, el uso de las capacidades productivas instaladas en 2002 llegaba a un magro 55,3% (INDEC, 2004), por tanto había una capacidad ociosa significativa, lo que impulsó un proceso de acumulación basado en la promoción de un uso intensivo del capital fijo y uso extensivo del capital variable disponible (Féiz, 2015). Esto apuntaló aún más las ganancias, ya que las mejoras económicas no se trasladaban a los salarios y los industriales contaban con el estímulo de no requerir grandes inversiones para comenzar a operar.

Reordenamiento estatal y repunte económico desde 2003

Aunque la reducción de los costos laborales fue una plataforma de despeje de la industria, para entender la recuperación y posterior crecimiento se deben tener en cuenta otros dos factores. En primer lugar, los cambios en los precios relativos producto de las variaciones en el tipo de cambio, lo que da cuenta de una decisión de política macroeconómica del gobierno, y en segundo lugar el contexto internacional muy favorable, ya que los precios de los principales productos agropecuarios continuamente alcanzaron récords históricos.

Estos cambios desarrollados en el plano económico tuvieron su correlato en el plano laboral, que en términos generales inició una reversión de las tendencias que se venían manifestando en la década neoliberal, aunque hubo continuidades propias de un patrón de acumulación capitalista que siguió sustentándose en las políticas de transferencia de ingresos desde el trabajo al capital y en una política económica que conserva la necesidad de la rentabilidad empresarial como objetivo inmediato a fines de sostener el crecimiento económico (Féiz y Pérez, 2007).

De todas formas, desde 2003 un eje del cambio en la dinámica de las relaciones laborales

fue el Diálogo Social² entre Estado y actores sociales impulsado, coordinado y mediado por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTESS).

La primera medida del Ejecutivo fue un aumento de salarios por Decreto (N° 392 de 2003) y la obligación que ese aumento, y los decretados anteriormente fueran incorporados a los convenios colectivos y se convirtieran en aumentos *remunerativos*, es decir, debían incluirse en el cálculo de aportes sociales del salario. Una segunda acción determinante en el plano normativo fue la modificación del marco legal de la negociación colectiva. En 2004 se impulsó la derogación de la Ley N° 25.250³ de reforma laboral sancionada por el gobierno de la Alianza (1999- 2001), que había abolido la figura de ultraactividad de los convenios. En su reemplazo se dictó una nueva

² Para la OIT el Diálogo Social comprende *todo tipo de negociaciones y consultas o, simplemente, el mero intercambio de información entre los representantes de los gobiernos, de los empleadores y de los trabajadores, sobre cuestiones relativas a las políticas económicas y sociales* (OIT 2007, citado en Etchemendy, 2011)

³ Conocida como *Ley Banelco*, ya que implicó coimas del gobierno de Fernando de la Rúa para que los senadores aprobaran la ley de reforma laboral.

legislación denominada *de reordenamiento laboral*, consensuada por el MTESS, con las tres centrales sindicales y la Unión Industrial Argentina (UIA). Esta ley, la 25.877, revirtió las reformas que habían flexibilizado la contratación salarial en la etapa neoliberal, reforzó los convenios sectoriales (cuyas cláusulas volvieron a ser inmodificables por cualquier negociación de empresa) y restituyó la ultraactividad de los contratos, al señalar en su artículo 13° que *una convención colectiva de trabajo, cuyo término estuviere vencido, mantendrá la plena vigencia de todas sus cláusulas hasta que una nueva convención colectiva la sustituya, salvo que en la convención colectiva vencida se hubiese acordado lo contrario*.

Esto es importante, ya que el período 2002-2004 aún era de debilidad de los sindicatos, por tanto no restituir la ultraactividad de los convenios los obligaba a negociar en condiciones desfavorables. Este hecho sumado a la pérdida de primacía de la negociación de empresa, incentivó al actor sindical a entrar en la negociación.

Por primera vez en 11 años se convocó al Consejo del Salario, que el 2 de septiembre de 2004 estableció el salario mínimo, vital y móvil en 450 pesos (un aumento por encima del 50% del monto previo) quedando más cerca de la propuesta sindical que de la del empresariado, e inclusive cerca de la propuesta más abarcativa, que era la de la CTA⁴.

⁴ La CTA tenía una propuesta amplia, de 500 pesos de salario mínimo y la relación con las asignaciones familiares, llevando el salario familiar a 720 pesos. La CGT no tenía una postura unificada, y básicamente se mantiene ambivalente a medida que van presentando las posturas el gobierno y los empresarios (*Página/12*, 26-08-2004). La interna de la CGT en ese momento, con conflictos entre los tres secretarios generales, genera una parálisis de propuesta.

La resolución del Consejo sobre un aumento importante del salario mínimo fue un puntapié para la revitalización de la negociación colectiva que, tal como señala Del Bono (2017) implicó el fortalecimiento de la capacidad de coordinación estatal en materia laboral y simultáneamente, favoreció el despliegue de la lucha entre capital y trabajo en el terreno institucional, asegurándose paz social y reconociendo al actor colectivo sindical como un negociador válido, capaz de contrarrestar el poder unilateral del capital. De esta forma, el MTESS lleva a cabo su rol de mediador, signado tal como señala Etchemendy *por la capacidad de arbitraje estatal entre capital y trabajo, y las acciones tendientes a apuntalar al actor sindical, estructuralmente más débil, más aún después de la década neoliberal* (2011, p. 60).

La acción sindical en la puja institucional por la distribución del ingreso se vio fortalecida, lo cual se aprecia por ejemplo en la tendencia a la convergencia del salario pactado en el convenio colectivo, negociado por el sindicato, con los salarios efectivamente pagados por las empresas. En la década anterior, los salarios de convenio no llegaban al 60% del pagado por las empresas, y para mejorarlo, los trabajadores dependían del vínculo individualizante con la empresa (Palomino, 2009). Esto era una clara invitación a no sindicalizarse, hecho que se revierte cuando los salarios pasan a depender de su determinación colectiva a través del sindicato (Palomino y Trajtemberg, 2006). El progresivo cierre de la brecha entre los salarios de convenio y los efectivamente pagados permitió que se fortaleciera la acción sindical, aumentando la tasa de sindicalización.

Aceiteros: negociación colectiva, salarios y conflictividad social⁵

Tradicionalmente la industria aceitera se ha regido por convenios de actividad de aplicación nacional. En un principio por los convenios N° 128/75 y N° 129/75, firmados por la Federación de Obreros y Empleados de la Industria Aceitera y Afines del País (FOEIAAP) y la Federación Argentina de la Industria de Aceites Vegetales y Afines.

Estos dos convenios fueron renovados con el regreso de la negociación colectiva en 1988. Los convenios N° 4/88 (empleados) y N° 5/88 (obreros) reemplazan a los de 1975 y regulan la actividad durante toda la década del noventa -período que coincide con la expansión de la actividad- hasta la firma del convenio N° 349/02 en 2002 por parte de la FOEIAAP, la CIARA y la Cámara Industrial de Aceites Vegetales de Córdoba, que concentra en una misma convención a empleados y obreros. Éste tuvo la particularidad de ser un convenio marco, es decir suscripto para toda la actividad, pero descentralizaba tres contenidos, de los cuales dos estaban referidos a las re-

⁵ La ex Federación de Obreros y Empleados de la Industria Aceitera y Afines del País (FOEIAAP), pasó a integrar a los trabajadores desmotadores de algodón y modificó su nombre a *Federación de Trabajadores del Complejo Industrial Oleaginoso, Desmotadores de Algodón y Afines de la República Argentina* (F.T.C.I.O.D y A.R.A.). A los intereses de la presente investigación y de la tesis en la que se inserta, se abordará el detalle de la negociación colectiva sólo para los trabajadores aceiteros, sin profundizar en la situación de los trabajadores/as desmotadoras de algodón.

muneraciones. En efecto, el capítulo IX del CCT denominado *Negociación por Empresa* establece que las partes convienen que las escalas salariales, así como los demás artículos referidos a las categorías y cláusulas de contenido económico como premios e incentivos regionales serán negociadas por empresa.

En el 2005, la FOEIAAP firmó con CIARA el último convenio marco general de la actividad aceitera, N° 420/05. En el artículo 55, se deja abierta la posibilidad de que los sindicatos adheridos, además de acuerdos salariales puedan tratar otros aspectos vinculados a las condiciones de trabajo, aunque debiendo contar previamente con la aprobación de la Federación:

Art. 55: las partes dentro de las facultades que les otorga el art. 18 de la Ley 14.250, podrán convenir unidades de negociación de ámbito menor. En todos los casos en que ello ocurra, pese a las facultades de representación que pueda atribuirse la organización que intervenga, deberá también intervenir la Federación de Obreros y Empleados de la Industria Aceitera y Afines del país⁶.

⁶ Convenio Colectivo de Trabajo 420/05 disponible en <http://www.sindicato-aceitero.com.ar/institucional/convenio-colectivo.php>

Cuatro momentos de la negociación aceitera: 2004/2014 - 2015/2018

2004 y una negociación con las empresas con otro cariz

Dentro de los sindicatos adheridos a la Federación, es decir, que necesitan su aval para sellar la negociación, el Sindicato de Obreros y Empleados Aceiteros de Rosario (SOEAR) es desde 2004, uno de los más activos en la firma acuerdos y CCT de empresa articulados al convenio marco de la actividad.

Para 2004-2005, el SOEAR firmó dos convenios y tres acuerdos. Entre los convenios se destacan: el N° 699/05 "E", con la empresa Dreyfus, y el CCT N° 646/04 "E" con Aceitera Litoral S.A., ambos convenios por empresa. En relación al CCT con

Dreyfus, aunque sólo afectó a 102 empleados, su relevancia estuvo en que, hasta 2008, fue la planta con capacidad de molienda de soja más grande del mundo⁷.

Respecto a los acuerdos, dos fueron firmados con la empresa Molinos Río de la Plata (planta Santa Clara en Rosario y Avellaneda en Capital) y su negociación incluyó, además de a la Federación, al sindicato de Capital, que tiene a su cargo

⁷ Hoy ese lugar lo ocupa el consorcio industrial *Renova*, integrado por dos de las mayores compañías agroindustriales de Argentina: Vicentin y Glencore. Cuenta con una capacidad de molienda de 20.000 toneladas de soja por día, lo que representa el 14% de la producción total de soja de la Argentina.

la representación de los trabajadores de la planta de Avellaneda.

El tercer acuerdo por empresa fue el N° 065/04 realizado con la firma envasadora Aceitera Martínez que, aunque no produce aceite y es una empresa chica en comparación con las otras de la región, tiene una importante producción que se expresa en su ganancia⁸.

Etchemendy señala que la *descentralización organizada* es decir, la implementación de convenios de empresa preservando la centralidad de la negociación por rama, *contribuye a su adaptación a los imperativos de una economía global, signada por la variedad sectorial en los niveles de desempeño y productividad* (2011: 40). Como se apreciará en las negociaciones paritarias llevadas adelante primero por el sindicato de Rosario y luego por la Federación, los trabajadores aceiteros son pioneros en incorporar al debate salarial la rentabilidad empresarial, elemento sistemáticamente ausente de las paritarias⁹, además de exigir un salario mínimo, vital y móvil que represente el valor de la fuerza de trabajo y alcance para cubrir las necesidades básicas que se mencionan en la definición legal del mismo (Cremonte, 2016).

La Ley de Contrato de Trabajo en su artículo 116° define por salario mínimo, vital y móvil aquel que asegure a un trabajador y su familia *alimentación adecuada, vivienda digna, educación, vestuario, asistencia sanitaria, transporte, esparcimiento, vacaciones y previsión*. Además la Constitución Nacional (Art. 14° bis) consigna que el salario mínimo debe ser vital y móvil. Vital, porque debe garantizar una vida digna, y móvil, porque debe actualizarse frente al aumento del costo de vida.

2014, el año de la nueva conducción

Luego de los hechos ocurridos en Necochea el 17 de julio de 2013¹⁰ se llevó adelante la primera negociación paritaria de la nueva conducción de

⁸ Según un delegado sindical aceitero entrevistado en Trajtemberg, Varela, Medwid y Senén González (2007), en 2004 esta empresa *ganó 1 millón de dólares, y los obreros ganaban 800 pesos*.

⁹ Un rasgo que caracteriza al sindicato de Rosario y que luego, desde 2014, se hará extensivo a la Federación, son los recursos destinados a elaborar estudios en función de los balances de las empresas a fin de determinar qué niveles de salarios son posibles de lograr. Los asesores económicos hacen un análisis económico de cada empresa a través de los balances y se calcula el costo unitario laboral de acuerdo a los informes que hace el Ministerio de Trabajo. Con ayuda de institutos de investigación (como el CESP de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires) o herramientas oficiales como la Encuesta de Gastos de los Hogares, que hace el INDEC se calcula en cuánto debería estar el SMVM para los trabajadores y cuánto debería ganar un obrero calificado. A partir de estos cálculos, el equipo de asesores definió por ejemplo que para 2006 la participación del costo laboral sobre el volumen de ventas de las empresas era inferior al 15%.

¹⁰ <https://www.lanacion.com.ar/1602075-otra-eleccion-sindical-que-se-resolvio-a-los-tiros>.

la Federación, liderada por la lista Verde y Blanca, Proyecto Nacional y Federal¹¹, que consolidó su apoyo a partir de la gestión del Sindicato de Rosario y Capital.

Entre diciembre 2013 y abril de 2014 se llevaron adelante las negociaciones para alcanzar el acuerdo paritario, que incluyó audiencias en la propia Casa Rosada. Esto da cuenta de la política de “puertas abiertas” llevada adelante por el gobierno y el MTESS, que buscaban dar una señal política tanto a los gremios como a los empresarios, y a su vez, fortalecer su rol mediador y de conciliación. Un antecedente directo de esta política se encuentra en la presidencia de Néstor Kirchner bajo la cual algunos de los primeros acuerdos alcanzados, correspondientes a comercio, camioneros y porteros fueron firmados en la Casa de Gobierno en ceremonias encabezadas por la máxima autoridad con la presencia de los líderes de los sindicatos y las asociaciones empresarias.

En su lucha por posicionar el valor del salario mínimo como valor de la fuerza de trabajo, el gremio aceitero tuvo una paritaria dura donde exigían un aumento de 38,8%, cuando en primera instancia el gobierno no avalaba aumentos que superaran el 30%.

Uno de los aspectos relevantes de la nueva conducción de la Federación, que marca una diferencia con la conducción anterior, es la clara conciencia de tres hechos fundantes que les permiten negociar en mejores condiciones que otros sectores.

En primer lugar, ubicarse en un sector estratégico para la economía nacional, ya que para el período 2014-2017 el complejo oleaginoso promedió 20.074 millones de dólares en exportaciones, situándose muy por encima del complejo cerealero, automotriz y petrolero-petroquímico (INDEC, 2017b). La tendencia alcista de la participación del complejo oleaginoso en las exportaciones totales argentinas se ha mantenido constante, siendo en 2017 de 31,7% y dentro de ésta, el 83,9% de las exportaciones del complejo oleaginoso correspondieron a soja y sus derivados (INDEC, 2017a).

En segundo lugar, una referencia sindical capaz de organizar a los trabajadores en pos de objetivos comunes y articular formas de lucha tradicionales de la clase obrera junto con propuestas novedosas de movilización. En este sentido, Del Bono señala que

la presencia sindical es definitiva, no solamente para acompañar y velar por el cumplimiento del sistema legal en los lugares de trabajo, sino también, y

¹¹ Además de los sindicatos de Rosario y Capital, la lista estaba compuesta por representantes de San Luis, Santiago del Estero, Tancacha (Córdoba), Entre Ríos, Lezama (Bs As) y Mendoza.

fundamentalmente, para correr las barreras de lo institucionalmente posible poniendo en juego su propia fuerza de acción y de movilización. (2017, p. 15)

Como tercer elemento que aporta a una caracterización general cabe señalar, siguiendo a Trajtemberg *et al.* (2007), que el sector aceitero tiene un trabajo no registrado muy marginal, casi inexistente, lo que le permite a nivel organizativo una mejor posición para encarar procesos conflictivos.

El trabajo no registrado implica no sólo el incumplimiento con los aportes correspondientes a la seguridad social, sino también supone menores niveles salariales y bajas o nulas posibilidades de encarar procesos conflictivos en vista de los procesos de disciplina a los que están sometidos. (Delfini, Drolas y Montes Cató, 2018, p. 112).

En este contexto la Federación, en unidad de acción con los Trabajadores de la CGT de San Lorenzo (desafiliados desde la década de los 80), planteó la posibilidad de paralizar todo el cordón oleaginoso portuario agro-exportador del país, en caso de no alcanzar acuerdo en la paritaria. Al ser abril una época de cosecha de la soja, la medida de fuerza representaba un peligro real de paralización de las exportaciones del sector.

Pero las cámaras patronales de la actividad (CIARA, CIAVEC y CARBIO) no dieron respuesta, por lo que se declaró estado de alerta con quite de colaboración, como primer paso de un plan de lucha, mientras el MTESS dictó la conciliación obligatoria¹², cuya audiencia se realizó en la Casa Rosada.

Más de 12 horas de negociación dieron como resultado que la Federación aceitera fuera la primera organización en alcanzar un acuerdo paritario de 15 meses, que rigió de forma retroactiva a enero y hasta abril de 2015. El mismo contempló un 32,21% sobre los básicos de convenio y el pago de otros \$500 no remunerativos, lo que totalizó un incremento salarial del 35,57%. Con esto, la escala salarial de la menor categoría, tanto para obreros como empleados, quedaba establecida en \$10.500. En contraste, el Consejo del Salario Mínimo, mediante la Resolución N° 3/2014, fijaba éste en \$4.400 para los trabajadores mensualizados, a partir del 1 de Septiembre de 2014.

Paralela a esta negociación salarial aceitera, se desarrolló otra paritaria de gran importancia: la paritaria de interpretación impulsada por los trabajadores para clasificar las tareas desarrolladas por los aceiteros en las categorías que contempla el convenio 420/05.

El establecimiento de criterios claros de la categoría que corresponde a los trabajadores en función de la tarea que desempeñan tenía como finalidad convertirse en una herramienta con la que contaran tanto trabajadores como delegados para exigir sueldos acordes. Este reordenamiento eliminó la discrecionalidad que imperaba anteriormente y que muchas veces se traducía en arbitrariedad patronal respecto a los salarios. Al respecto, un delegado de la empresa Nidera Cofco de Valentín Alsina señala que *el salario se usaba como premio o castigo, cuando la patronal te quería premiar te subían el sueldo y cuando te quería castigar lo bajaban, además la categoría te la daban a dedo, por amiguismos*¹³.

La concreción de las demandas salariales emanadas de la representación sindical en el establecimiento constituye una fuente de reducción de poder de dirección de la gerencia, *que repercute sobre los grados de libertad en el diseño de la política salarial, es decir, de la discrecionalidad en la fijación del salario de cada trabajador* (Borroni y Trajtemberg, 2011, p. 267).

Incluso se puede decir que la negociación fue un poco más allá y planteó ciertos términos de control de la producción, ya que además de discutir puestos de trabajo y categorías, se problematizó por ejemplo cuánto personal tenía que haber en una línea, hecho totalmente impensado en la década de los 90, cuando no había garantías de ningún tipo para sentarse a negociar salarios ni condiciones del proceso de trabajo, pero además no existía la convicción masiva de los trabajadores de su capacidad de problematizar temas estructurales, dado el contexto disciplinador de pérdida de derechos.

La definición de las categorías que avaló la antigua Federación se hacía extensible a los CCT y acuerdos articulados a la misma, por lo tanto incidía en los acuerdos salariales firmados por el sindicato de Rosario y de Capital con la empresa Molinos Río de la Plata¹⁴. Pero gracias a la incorporación del art. 55 tenían la posibilidad de convenir unidades de negociación de ámbito menor. La disputa del sindicato de Rosario y Capital fue a nivel de empresa para mantener las categorías en 7 en lugar de las 4 del CCT de actividad de la Federación. *Así se pudo conseguir que, con las horas extras, el nivel salarial esté (estuviera hasta 2013) muy por encima de la Federación* (Asesor legal de la Federación actual citado en Trajtemberg *et al.*, 2007, p. 202).

¹² La Conciliación puede durar hasta 15 días y ser prorrogable por 5 días más cuando, *en atención a la actitud de las partes, el conciliador prevea la posibilidad de lograr un acuerdo* (Art. 11°, Ley 14.786).

¹³ Entrevista realizada en el Sindicato de Obreros y Empleados de la Industria Aceitera (SOEIA) de Capital y GBA el 13 de noviembre de 2018

¹⁴ Acuerdos N° 13/04 y N° 478/06.

Negociación paritaria de 2015: “Suenan tambores de guerra”

La editorial del periódico de la Federación aceitera daba cuenta de lo que sería la tónica de la negociación paritaria de 2015: *Suenan tambores de guerra*, señalaba la publicación de marzo de ese año. Los trabajadores aceiteros exigían un salario básico inicial de \$ 14.931 para las menores categorías (A y E, de obreros y empleados respectivamente) del convenio colectivo aceitero.

La propuesta de salario recibió críticas de las cámaras empresarias, ya que implicaba un aumento de casi 42%, lo cual resultaba inédito, especialmente en un contexto económico de crisis. Sin embargo, desde la Federación lo único considerado inédito fue la suma de \$ 4.716 que fijó el Consejo del Salario Mínimo desde enero de 2015.

En medio del paro nacional, convocado por la CGT y la CTA Autónoma para abril de 2015, la Federación anuncia la continuidad de su movilización por tiempo indeterminado ante el vencimiento del Convenio 420/05 ese mismo día y la falta de respuesta patronal. El MTESS dicta la conciliación obligatoria y la Federación levanta la medida de fuerza. Pero una semana después se vuelve a declarar en alerta y posterior huelga ante la amenaza de represión contra los obreros aceiteros de la empresa AIMURAI SA, en la Rioja, que reclamaban por la reincorporación de Alfredo Irazoque, Secretario General del Sindicato de Empleados y Obreros Aceiteros de esa provincia. Las patronales rechazan la movilización y en la audiencia del 21 de abril de 2015 señalan que no están dispuestos a negociar más allá del 24%.

Los primeros días de mayo de 2015, la Federación aceitera llamó a una huelga nacional del gremio. Fueron 25 días de huelga efectiva que incluyó piquetes y asambleas en puerta de fábrica, y que paralizó más de cuarenta plantas y los puertos aceiteros de todo el país. La Bolsa de Cereales de Buenos Aires advirtió en un comunicado que el conflicto generaba *importantes perjuicios sociales al afectar desde el suministro de aceite para consumo doméstico, cuyo desabastecimiento ha comenzado a verificarse, hasta el decrecimiento del ingreso de divisas que se advierte en plena cosecha récord de soja*¹⁵.

En una nueva audiencia paritaria, realizada el 13 de mayo, las cámaras empresarias ofrecen 23% para un posible acuerdo puente, menos de lo que habían ofertado antes. La Federación se retira y anuncia la profundización del conflicto, ya que entiende la propuesta como una provocación.

Cabe señalar que la movilización se desarrolló en el momento del año más importante para el

¹⁵ <https://www.lanacion.com.ar/1796494-intervino-kicillof-en-el-conflicto-con-los-trabajadores-aceiteros>.

complejo oleaginoso argentino, ya que mayo es el mes de mayores ventas externas de harina y aceite de soja. Tal como señalan Bergero y Calzada (2015), en mayo de 2014, Argentina proveyó el 75% del comercio mundial de aceite de soja de ese mes, el 58% del comercio global mensual de pellets de soja y el 15% del comercio mundial de poroto de soja.

Este hecho, sumado a una importante demostración de fuerza, donde más de mil obreros aceiteros se movilizaron desde distintos puntos del país hacia Rosario, fue el estímulo necesario para que cuatro días después se alcanzara un acuerdo entre las cámaras patronales y la Federación.

Pero el gobierno, además de su rol de conciliador y mediador, año a año encara la negociación paritaria con su propia pauta salarial, que generalmente tiene que ver con que los aumentos acompañen la situación inflacionaria de ese momento. La paritaria de 2015 no fue la excepción y, pese al acuerdo de 36% logrado entre el sindicato y las cámaras empresarias, en primera instancia éste no fue homologado por el MTESS.

Para destrabar la situación finalmente se acordó concretar la paritaria en dos tiempos. A fines de mayo, el gobierno pudo anunciar el fin de la huelga con una mejora del 27,8%, es decir muy cercana al 27% que proponían. La idea era enviar una señal a otros gremios que ya habían planteado seguir el ejemplo aceitero y negociar sobre la pauta oficial. En una nueva reunión -4 días después- se firmó otra acta con adicionales, que llevó el salario básico inicial total aceitero desde \$10.500 a \$14.300. Así se consiguió completar el 36% de aumento total.

Para llegar a ese aumento, los representantes de CIARA y CARBIO y la Federación acordaron dos adicionales: una suma fija de \$500 por presentismo y otro adicional genérico, según las categorías, de \$380, \$412, \$450 y 493 pesos. Además los trabajadores cobraron una suma fija no remunerativa de \$3.000 a \$4.000, en compensación parcial por los días de huelga. Esa suma fija equivalía en 2015 a los jornales de una semana.

Otra particularidad del acuerdo, que alcanzó a 20.000 trabajadores, es que no fue en cuotas sino retroactivo al 1 de abril, cuando venció el anterior convenio. Otros gremios como Empleados de Comercio, construcción o metalúrgicos firmaron un aumento del 27% en 2 cuotas.

Aunque tradicionalmente las negociaciones colectivas tengan dos partes, una relacionada con la escala salarial y otro con las cláusulas convencionales relativas a condiciones de trabajo (Etchemendy, 2011), lo de aceiteros marca una fractura de esta tendencia, ya que en la segunda instancia lo que se pactaron fueron adicionales salariales y no condiciones de trabajo.

2018, el techo salarial de 15% y la recomposición empresarial

La negociación de 2018 tuvo una característica muy especial, que se puede interpretar en términos de correlación de fuerzas. En este sentido, ocurrió una recomposición del sector empresarial, que no se había observado en las negociaciones anteriores, cuando los trabajadores, gracias al despliegue de sus métodos de lucha habían logrado hacer retroceder, al menos parcialmente, el disciplinamiento patronal.

En efecto, tomando como ejemplo la empresa multinacional norteamericana Cargill¹⁶, en 2016 el Sindicato de Obreros y Empleados Aceiteros de Rosario consiguió el acuerdo de encuadramiento convencional de los trabajadores de la planta de Punta Alvear, al sur de Rosario, que garantizaba que a cada trabajador, respetando la aplicación de cada Convenio Colectivo de Trabajo, se le pagara el salario más alto de acuerdo a su función.

En 2018, en cambio, la empresa fue protagonista del conflicto, ya que en enero se negó a pagar el bono de fin de año, previamente acordado. Y ese mismo mes ofreció retiros voluntarios a los trabajadores -en muchos casos, sin edad jubilarse aún- a quienes llamaba directamente personal de recursos humanos, sin intermediación del gremio y les ofrecía doble indemnización.

Un grupo de 44 trabajadores de las plantas de Punta Alvear-Villa Gobernador Gálvez y Bahía Blanca se negó a aceptar la oferta y fueron despedidos sin causa por la empresa, lo que generó una ola de huelgas y paros sorpresivos para lograr

la reincorporación. Sin embargo, Cargill resolvió responder con dos *lock out* consecutivos, donde suspendió sin pago de haberes a la totalidad de los trabajadores, bajo el argumento de la inseguridad que representaban los paros sorpresivos. La suspensión aplicó también a la comisión interna de las plantas, lo que vulneraba el fuero sindical.

El primer *lock out* se llevó a cabo entre el 5 y el 10 de abril. Pero una vez que los trabajadores retomaron sus actividades continuaron con las medidas de fuerza para conseguir la reincorporación de los despedidos. Pese a la garantía constitucional que ampara el derecho a huelga, la empresa decidió, el 19 de abril, llevar adelante un segundo *lock out* hasta el 29 de ese mes. Es decir, de no mediar oposición sindical, podrían haber sido 15 días descontados del salario para la totalidad de los trabajadores de las dos plantas afectadas.

La ofensiva de la empresa y la demora del MTESS respecto a la certificación de autoridades de la Federación y del Sindicato Aceitero de Rosario desde sus respectivas elecciones, configuraron lo que sería una paritaria 2018 compleja para el sector aceitero.

No obstante, el intento de disciplinamiento que es posible vislumbrar en esta coyuntura, en la negociación llevada adelante con las cámaras empresarias CIARA, CIAVEC y CARBIO, la Federación mantuvo su planteo de un salario ajustado a la definición legal del SMVM.

Bajo estas banderas, lograron acordar que el salario inicial, correspondiente al peón, ingresante sin formación ni experiencia, pase de \$25.000 a \$29.750 retroactivo al 1 de enero de 2018, aunque la paritaria venció en marzo, más un adicional por presentismo de \$690, que es igual para todas las categorías. Adicionalmente, se acordó una suma no remunerativa correspondiente al año 2017 de \$26.987. Este es un pago extraordinario que se cobra todos los años desde 2010 y que desde la Federación aceitera imputan como participación en las ganancias. El aumento del 19%, que con el plus por presentismo asciende a 22% se aplicó en un solo tramo. Cabe señalar que según los cálculos del equipo económico que asesora a la Federación, en 2018 el sueldo mínimo debía estar en los \$30.650, bastante cercano a la suma que se llegó.

¹⁶ Esta empresa se encuentra en Argentina desde 1947 al iniciar una operación de investigación fitogenética en Pergamino, orientada a producir semillas híbridas de maíz. Hacia 2008, se encontraba en 40 localidades en todo el país contando con 45 acopios, cinco puertos cerealeros, cuatro plantas de molienda de oleaginosas, siete molinos de trigo y dos malterías. La facturación de Cargill SACEI, la empresa que en la Argentina opera el *trading de commodities* agrícolas, viene en ascenso gracias al aumento de la producción agrícola argentina llegando a \$8.141 millones (incluyendo retenciones por \$1.169 millones), en el ejercicio cerrado al 31 de mayo de 2006 (Programa de Vigilancia Social de las Empresas Transnacionales, 2008, Buenos Aires disponible en www.inpade.org.ar/file_download/21/Reporte.06.Cargill.pdf).

Conclusión

En el presente artículo se realizó un breve recorrido por la situación del salario y la organización sindical, que fluctuaron en función de los distintos momentos políticos del país y también de las distintas situaciones que atravesó la tasa de ganancia privada.

Luego del brutal ajuste neoliberal de la década de los 90, los primeros años desde la vuelta de la negociación colectiva significaron, para el actor sindical aceitero¹⁷, discutir no sólo inflación, sino la participación marginal que tenían los salarios en las ganancias de las empresas oleaginosas. Estas grandes empresas, de capitales nacionales y la mayoría multinacionales, comenzaron a operar en condiciones institucionales extremadamente favorables desde los 90, durante la posconvertibilidad sumaron un aumento de precios de los commodities que fue histórico y en la actualidad cuentan con la baja de las retenciones de la soja¹⁸, que es la principal materia prima con la que opera hoy el sector. Es decir, que la situación del sector, más allá de los distintos momentos

¹⁷ Se hará referencia exclusivamente al Sindicatos de Obreros y Empleados Aceiteros de Rosario (SOEAR) y al Sindicato de Obreros y Empleados de la Industria Aceitera de Capital Federal y Gran Buenos Aires Capital (SOEIA), los actores que abiertamente se expresaron sobre salarios y ganancia empresarial, y luego desde 2014, cuando pasan a conducir la Federación trasladan la discusión a ese ámbito mayor.

¹⁸ La reducción de retenciones a las exportaciones se aplicó en diciembre de 2015, a través del Decreto 133/2015, que oficializó la disminución del 0,5% mensual a la alícuota del derecho de exportación aplicable a la soja y sus subproductos, que rige desde enero de 2018 hasta diciembre de 2019. Dicha disminución implica que por cada año los exportadores pagarán 6% menos, acumulando un 12% hasta diciembre de 2019. Con esta disminución mensual en curso, los derechos de exportación para la soja que estaban en 30% llegarán a 18% en diciembre del 2019 y los subproductos pasarán del 27% al 15% en diciembre de 2019. Cabe señalar que apenas asumido el actual gobierno quitó las retenciones para los granos y bajó 5 puntos para la soja, pasando de 35% a 30%. Según CEPA (2016) la implementación de este decreto tuvo como principal beneficiario al sector agropecuario, que captó el 72% del monto liberado por el Estado. Según datos del mismo Centro, en el primer semestre de 2016 el gobierno tendría que haber recaudado en concepto de retenciones US\$4.065 millones, mientras que -producto de las quitas- sólo recaudó US\$2.374 millones, es decir: la mitad de lo que tendría que haber percibido. En concreto, el gobierno habría resignado US\$1.691 millones (24.344 millones de pesos) entre enero y junio de 2016. Mientras que entre enero y marzo de 2018, las 10 principales agroexportadoras habrían ahorrado 7 mil millones de pesos (Federación Aceitera, 2018).

políticos del país, nunca ha sido deficitaria.

Además gracias a la nueva situación institucional de las relaciones laborales instaurada desde 2003, los trabajadores organizados llevan adelante la mayoría de sus medidas de fuerza con las herramientas que les dota la ley, tanto de movilización como de representación (delegados), es decir, la fuerza se instala dentro de la fábrica y en situación de mayor protección, y no afuera y con piquetes como era habitual en la década de los 90.

Ambas situaciones configuran un nuevo escenario de negociación para los trabajadores del sector aceitero que, desde que se reactivó la negociación colectiva vieron crecer considerablemente sus salarios y mejorar sus condiciones de trabajo.

Desarrollar la relación entre condiciones económicas favorables de la economía en general y el sector oleaginoso en particular y el reordenamiento institucional de las relaciones laborales fue una parte del objetivo de este trabajo. Pero además tuvo otro eje fundamental vinculado con el rol que jugó la conflictividad social protagonizada por el sector aceitero para acompañar las demandas, pero también en muchos casos hacerlas avanzar más allá de los límites institucionales.

En relación a la caracterización de la negociación y conflictividad del sector aceitero se desarrollaron cuatro momentos considerados paradigmáticos, ya que remiten a períodos con características particulares, que resultan útiles destacar en el contexto del objetivo del presente artículo. En este sentido, 2004 fue el año en que se retoma la negociación colectiva más activamente, 2014 fue el primer año de negociación de la nueva conducción de la Federación aceitera y en 2015 la negociación paritaria tuvo como marco un conflicto laboral de 25 días de huelga efectiva. Desde 2016 se inaugura en el plano sindical una situación de recomposición empresarial dentro de un contexto institucional más favorable, lo que implica para los trabajadores aceiteros no sólo enfrentar nuevas condiciones en la negociación colectiva e intentos de flexibilización de hecho en los convenios, sino afrontar por ejemplo cierres de plantas y nuevas amenazas en torno al disciplinamiento más básico: el despido y la arbitrariedad patronal.

Referencias bibliográficas

- Arceo, N., Monsalvo, A. P., Schorr, M. y Wainer, A. (2008). "Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo plazo". En *Claves para todos*. Disponible en http://legacy.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/280_AEYT_Empleo.y.salarios.en.Argentina.pdf.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). "La industria argentina en la posconvertibilidad: Reactivación y legados del neoliberalismo". *Problemas del desarrollo*, 41 (161), pp. 111-139. Disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362010000200005&lng=es&tln=es.
- Basualdo, E. (2006). "La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas de la sustitución de importaciones a la valorización financiera". En Basualdo, E. y Arceo, E. *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: CLACSO.
- Bergero, P. y Calzada, J. (2015). "Se paraliza la comercialización de soja en el mes que Argentina es el mayor exportador de harina y aceite de soja". *Informativo semanal de la Bolsa de Comercio de Rosario*, año XXXIII - N° 1708. Disponible en <https://www.bcr.com.ar/Pages/Publicaciones/infoboletinsemanal.aspx?IdArticulo=1291>.
- Bertuccio, E., Telechea, J. M. y Wahren, P. (2012). *Crisis de divisas y devaluación en Argentina: una perspectiva histórica*. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, nota técnica 78. Disponible en https://www.researchgate.net/publication/305490001_Crisis_de_divisas_y_devaluacion_en_Argentina_una_perspectiva_historica.
- Bisio, R., Battistini, O. y Montes Cató, J. S. (1999). "Transformaciones de la negociación colectiva durante la vigencia de gobiernos constitucionales a partir de 1973". En Fernández, A. A. y Bisio, R. H. (comp.) *Política y Relaciones Laborales en la transición democrática Argentina*. Buenos Aires: Ed. Lumen Humánitas.
- Borroni, C. y Trajtemberg, D. (2011). "Salarios, sindicatos y representación sindical en la empresa: una estimación de la brecha salarial en Argentina". En Novick, M. y Villafañe, S. (ed.) *Distribución del ingreso. Enfoques y políticas públicas desde el Sur*. Buenos Aires: MTEySS-PNUD.
- Castillo Marín, L. (2010). *Políticas de empleo en la Argentina, desde la restauración de la democracia*, mimeografiado, 2013 (digital).
- Castillo, C. y Castilla, E. (2015). "La década de los relatos: el ciclo kirchnerista desde la izquierda". *Revista Márgenes*, año 1, N° 1. Instituto de industria de la Universidad Nacional General Sarmiento. Disponible en http://www.ungs.edu.ar/ms_publicaciones/wp-content/uploads/2016/08/9772362193003-completo.pdf.
- Centro de Economía Política Argentina-CEPA (2016). *La gauchada – Quita de retenciones y regresividad tributaria*. Disponible en <http://eppa.com.ar/la-gauchada-quita-de-retenciones-y-regresividad-tributaria/>.
- Cremonte, M. (2016). "Acerca del valor y el precio de la fuerza de trabajo. Un aporte al debate sobre la cuestión salarial". *Revista de Ciencias Sociales, segunda época*, N° 21, pp. 197-213. Universidad Nacional de Quilmes. Disponible en <http://www.unq.edu.ar/advf/documentos/59399bb827b91.pdf>.
- Delfini, M., Drolas, A. y Montes Cató, J. S. (2018). "Conflictividad laboral y reapropiación del lugar de trabajo". *Revista de Ciencias Sociales, segunda época*, N° 24, pp. 109-129. Disponible en <http://www.unq.edu.ar/advf/documentos/5939731317e9e.pdf>.
- Etchemendy, S. (2011). *El diálogo social y las relaciones laborales en la Argentina 2003-2010*, OIT. Disponible en https://www.oitcenterfor.org/sites/default/files/file_publicacion/dsocial_relacioneslaboralesarg.pdf.
- Federación de Trabajadores del Complejo Industrial Oleaginoso, Desmotadores de Algodón y Afines de la República Argentina (2018). *Tiempo de cosecha*. Disponible en <http://federacionaceitera.com.ar/2018/03/26/tiempo-de-cosecha/>.
- Félic, M. y Pérez, P. (2007). "¿Tiempos de cambio? Contradicciones y conflictos en la política económica de la posconvertibilidad". En Boyer y Neffa (coord.) *Salida de la crisis y estrategias de desarrollo. La experiencia argentina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Félic, M. (2015). "¿Neodesarrollismo a la deriva en la Argentina? Hegemonía, proyecto de desarrollo y crisis transicional". *Revista Márgenes*, año 1, N° 1. Instituto de industria de la Universidad Nacional General Sarmiento. Disponible en http://www.ungs.edu.ar/ms_publicaciones/wp-content/uploads/2016/08/9772362193003-completo.pdf.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2004). *Utilización de la capacidad instalada en la industria, mayo de 2004*. Buenos Aires. Disponible en https://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/13/capacidad_06_04.pdf.

- - - - - (2017a). *Complejos exportadores Año 2017*. Buenos Aires. Disponible en https://www.indec.gob.ar/uploads/informesdeprensa/complejos_03_18.pdf.
- - - - - (2017b). *Exportaciones por complejos exportadores. Años 2014-2017*. Buenos Aires. Disponible en https://www.indec.gob.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=2&id_tema_3=39.
- Marshall, A. y Perelman, L. (2002). "Estructura de la negociación colectiva en la Argentina: ¿avanzó la descentralización en los años noventa?" *Estudios del Trabajo*, N° 23, primer semestre. Buenos Aires.
- Palomino, H. y Trajtemberg, D. (2006). "Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en la Argentina". *Revista de Trabajo*, año 2, N° 3, nueva época. Disponible en http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/revistaDeTrabajo/2006n03_revistaDeTrabajo/2006n03_a03_hPalomino.pdf.
- Palomino, H. (2009). "El retorno de las relaciones laborales". *Le Monde diplomatique*. Dossier: *El capitalismo del desempleo*, N° 125. Disponible en <http://www.catedrapalomino.com.ar/index.php/estudiantes/sub-estudiantes-bibliografia>.
- Panigo, D. y Chena, P. (2012). "Del neomercantilismo al tipo de cambio múltiple para el desarrollo. Los dos modelos de la post-Convertibilidad". En Chena, Crovetto y Panigo (coord.) *Ensayos en honor a Marcelo Diamand*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Trajtemberg, D., Varela, H., Medwid, B. y Senén Gonzalez, C. (2007). *Relaciones laborales en el sector de alimentación*. Serie Trabajo, Ocupación y empleo (6), Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS). Disponible en www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/toe/toe_06_06_alimentacion.pdf.

El mundo del petróleo y del gas en Vaca Muerta

Reconfiguraciones de un sector en transformación

The world of oil and gas in Vaca Muerta

Reconfigurations of a changing sector

Delfina Garino | ORCID: orcid.org/0000-0002-0320-8830

delgarino@gmail.com

IPEHCS-UNCo-CONICET

Argentina

Recibido: 7/11/2018

Aceptado: 13/03/2019

Resumen

Los procesos de inserción laboral de los trabajadores varían según el “mundo del trabajo” en el cual se producen. En ellos intervienen distintos factores estructurales y relaciones entre actores sociales que condicionan dichos procesos. En este artículo, proponemos caracterizar el mundo del petróleo y del gas en la formación geológica *Vaca Muerta* en la provincia de Neuquén (Argentina) analizando los cambios que ha implicado la introducción de métodos no convencionales para la explotación de hidrocarburos (fractura hidráulica o *fracking*), que presenta nuevas condiciones laborales para los trabajadores del sector, tanto a nivel de la normativa que rige el sector, como al perfil de trabajadores y las demandas de formación de los mismos. Para ello, se analizan fuentes de datos secundarias (los convenios colectivos que rigen la actividad, la oferta educativa orientada al sector que existe en la región), así como entrevistas a gerentes de compañías petroleras de distinto tipo (operadoras y de servicios petroleras), de consultoras de recursos humanos que trabajan en la zona y docentes de escuelas secundarias técnicas orientadas al sector.

Palabras clave: Mano de obra, Petróleo y gas, Formación, Fractura hidráulica, Vaca Muerta.

Abstract

Labor insertion processes of workers vary according to the “world of work” in which they occur, and are conditioned by different structural factors and relationships between social actors. In this article, we propose to characterize the world of oil and gas in the geological formation called *Vaca Muerta* in the province of Neuquén, Argentina. We analyze the changes that the introduction of unconventional methods for the exploitation of hydrocarbons (*fracking*), presents new conditions for workers in the sector, both at the level of the regulations governing the sector, as well as the profile of workers and their training demand. For this, secondary data sources are analyzed (the collective agreements that govern the activity, the educational offer oriented to the sector that exists in the region), as well as interviews to managers of oil companies of different types (operators and oil services) and of human resources consultants working in the area, and teachers of TVET institutions oriented to the sector.

Key words: Workforce, Oil and gas, Formation, Fracking, Vaca Muerta.

Introducción

La manera en que se organizan las relaciones de producción en un momento dado estructura el orden social: si en décadas anteriores el trabajo asalariado era la forma principal en que se entablaba las relaciones de producción (Castel, 1997), en la actualidad la descentralización productiva vinculada a una nueva configuración de la división internacional del trabajo, produce reestructuraciones en el mundo laboral, que muchas veces conllevan la flexibilización de las condiciones de trabajo (OIT, 2013).

En este contexto, se expande la precariedad laboral y se asiste a una segmentación del mercado de trabajo, según la cual la forma y la calidad de los procesos de inserción laboral varían en función del segmento en el cual ésta se produce (Bertranou y Casanova, 2013; Millenaar *et al.*, 2016). Además de las condiciones estructurales, factores como el género, la edad, el nivel de instrucción alcanzado y la zona de residencia, operan como marco para los procesos de inserción, y las desigualdades presentes en el orden social son reproducidas en el mercado de trabajo.

En este sentido, hay acuerdo en sostener que son los jóvenes, y más especialmente quienes han salido tempranamente del sistema educativo y las mujeres, quienes encuentran las mayores dificultades para obtener un empleo, especialmente de calidad (Deleo y Fernández Massi, 2016; Bendit y Miranda, 2015; OIT, 2013; Pérez, 2011).

A esta situación, se suma el hecho de que, si bien la mayor cantidad de años de educación facilitan la obtención de un empleo de mejor calidad e ingresos más altos, la ampliación de la matrícula escolar produce la devaluación de las credenciales educativas (Bourdieu, 1988). Esto se agrava por la asignación de estatus diferencial según circuito educativo al que se asiste, en el que los sectores más bajos de la estructura social acceden a instituciones que otorgan credenciales educativas estigmatizadas, acrecentando las diferencias de oportunidades entre jóvenes pertenecientes a distintos sectores sociales (Pérez, Deleo y Fernández Massi, 2013).

De esta manera, los circuitos educativos y del mercado de trabajo segmentan los procesos de inserción en el mundo del trabajo. En este contexto, la inserción laboral no es entendida como un proceso homogéneo, sino que es pensada como *mundos de la inserción* (Dubar, 2001) diferenciados según tramas de empresas, intermediarios del empleo, instituciones educativas y de formación profesional y segmentos de jóvenes socialmente identificables que se vinculan en el proceso de la inserción (Jacinto, 2018).

A partir de esto, el presente artículo se inscribe en una serie de estudios que sostienen una perspectiva sectorial en sus análisis, algunos de los cuales dan cuenta de las matrices que configuran los procesos de formación e inserción laboral de los trabajadores en sectores económicos (Miranda, 2012; Millenaar *et al.*, 2016; Garino, 2018; Millenaar, 2018; Sosa, 2018) mientras que en otros analizan las condiciones del mercado de trabajo y las relaciones de producción específicas para ese sector (Abal Medina, 2004; Agulló Fernández, 2011; Míguez, 2011; Bulloni Yaquina, 2018).

Concretamente, se analizará el mundo del trabajo del petróleo y del gas en la provincia del Neuquén, territorio donde se emplaza la formación geológica *Vaca Muerta*¹. Nos interesa analizar las características del sector hidrocarburífero en relación con las condiciones laborales, los tipos de empresas que existen, la oferta de formación y el perfil de la mano de obra demandada, analizando los cambios generados a partir de la producción de hidrocarburos a través de métodos no convencionales (fractura hidráulica o *fracking*). Las preguntas que nos guían son: ¿Cómo se configura el mundo del trabajo del petróleo y del gas en la provincia del Neuquén? ¿Qué normas regulan las actividades laborales en el sector? ¿Qué características tienen las empresas del sector hidrocarburífero que operan en Vaca Muerta? ¿Qué perfil de trabajadores demanda el sector? ¿Qué niveles de calificación de los trabajadores buscan las empresas? ¿Qué oferta educativa orientada al sector existe en la zona? ¿Qué lugar tienen las mujeres y los jóvenes en él? ¿De qué manera incide en esta configuración la producción de hidrocarburos por medio de la utilización de métodos no convencionales?

La hipótesis de trabajo que subyace plantea que la producción de hidrocarburos por medio de métodos no convencionales ha generado modificaciones en el mundo del petróleo y del gas, tanto en la normativa que regula la actividad como en los requisitos exigidos a los trabajadores, especialmente en lo que a niveles de calificación respecta. Cabe destacar que, dado que la utilización del método no convencional para la extracción del petróleo y gas en la zona es

¹ Cabe aclarar que la actividad petrolera y gasífera en la zona incluye parte del territorio de la provincia de Río Negro (especialmente la zona de Allen en el Alto Valle y de Catriel) y que, si bien este artículo se centra en la provincia de Neuquén, en el apartado que refiere a la oferta educativa se caracteriza también la existente en la zona del Alto Valle rionegrino (por su proximidad al área de interés del presente escrito).

muy reciente, la indagación posee un carácter exploratorio y las conclusiones a las que arribamos son provisionales.

Los análisis que se presentan son parte de mi proyecto de investigación postdoctoral que busca caracterizar los procesos de formación y de inserción laboral de jóvenes en el sector hidrocarburífero en la provincia del Neuquén. Los datos utilizados fueron construidos a partir de

un conjunto de entrevistas realizadas en 2017. Concretamente, se entrevistaron gerentes regionales y de RRHH de 6 empresas operadoras y de 2 empresas de servicios petroleros, así como 2 directores de consultoras de RRHH que trabajan en la región del Comahue, y docentes y directivos de 2 escuelas secundarias técnicas de la ciudad de Neuquén que ofrecen especialidades orientadas al sector.

Los mundos de la inserción laboral: herramientas teóricas para pensar la problemática

Este artículo se enmarca en el concepto de *Mundos de la inserción* desarrollado por Claude Dubar (2001). El autor retoma una definición de *inserción* propuesta por Bordigoni, Demazière y Mansuy (1994), quienes la definen como un

proceso socialmente construido en el cual se encuentran implicados actores sociales e instituciones (históricamente construidas), lógicas (sociales) de acción y estrategias de actores, experiencias (biográficas) sobre el mercado laboral y herencias socioescolares (Bordigoni, Demazière y Mansuy 1994). (Dubar, 2001, p.34)

Dicho autor plantea que analizar los procesos de inserción laboral en general, y de jóvenes, en particular, implica considerar las normas que rigen los procesos productivos en los distintos sectores; las políticas estatales orientadas a intervenir en los procesos de inserción laboral; la normativa que estructura el sistema educativo formal; así como las relaciones que se entablan entre los sistemas de formación y los de empleo. Estos aspectos, operan como marco para los procesos de inserción y configuran la acción de los actores sociales que intervienen (educadores, empresarios, intermediarios, consultores, miembros de organizaciones de la sociedad civil, jóvenes y trabajadores en general, entre otros) y varían de un país a otro.

Ahora bien, Dubar advierte que este marco crea el encuadre en el que se desarrollan los procesos de inserción, pero que de ninguna manera esto supone que exista una racionalidad única común a todos los actores que intervienen en dichos procesos. Por un lado, aparecen con fuerza los intermediarios entre los trabajadores y los empleadores (agentes estatales vinculados a

las políticas de formación y de empleo, referentes de OSC que desarrollan acciones en este campo, actores del sistema educativo, sindicatos, entre otros). En segundo lugar, las características de las organizaciones empresariales de que se trate (grande o pequeña, de capitales transnacionales o nacionales, etcétera) inciden en las estrategias que despliegan en relación con los procesos de inserción laboral, se rigen por regulaciones y normativas específicas, entre otros aspectos que afectan estos procesos. En tercer lugar, los trabajadores que buscan ingresar al mercado de trabajo despliegan estrategias diferenciadas, consecuencia de percepciones diversas sobre lo laboral en general y el trabajo específico en particular, de sus trayectorias de formación, de los contextos sociales en los que se inscriben, de las expectativas que tienen respecto de su inserción en el mercado de trabajo, entre otras dimensiones.

Entonces, no es pura determinación del contexto socioeconómico ni puro voluntarismo individual, sino que las estrategias que despliegan los distintos actores sociales que intervienen en las transiciones al trabajo se encuadran en ciertos contextos institucionales e históricos específicos, pero a la vez asumen características propias. Ahora bien, ¿qué aspectos influyen en los procesos de inserción laboral en el sector hidrocarburífero? En el caso analizado intervienen distintas dimensiones que enumeramos a continuación y desarrollaremos a lo largo del artículo.

En primer lugar, inciden las características del mercado laboral: la segmentación afecta los procesos de inserción y la calidad de los mismos (en términos de condiciones laborales y salariales) (Beccaria y Groisman, 2009; Bertranou y Casanova, 2013). En el caso concreto, casi la

totalidad de los trabajadores del sector se encuentra registrado y suele percibir salarios elevados, lo cual se suma a que se encuentran eximidos del pago del Impuesto a las Ganancias², de manera tal que es un rubro económico atractivo para la fuerza de trabajo (Garino, 2018).

Otra dimensión a considerar es el precio internacional del barril del petróleo (se toman como referencia los precios de la Organización de los Países Exportadores de Petróleo -OPEP-, del West Texas Intermediate -WTI- y del North Sea Brent -crudo del Mar del Norte-, DPEyC, 2016a) y del BTU de gas natural (fijado por el gobierno nacional) cuyo nivel incide en la planificación e intensidad de la producción de hidrocarburos afectando, por ejemplo, la disponibilidad de puestos de trabajo en el sector en un periodo dado.

También se deben analizar los convenios colectivos de trabajo vigentes para el sector (N° 637/11; N° 644/12 y la Adenda a ambos CCT firmada en 2017) y los tipos de empresas que trabajan en el sector, así como la oferta educativa orientada al petróleo y al gas de distintos niveles, en tanto factores que configuran los procesos de inserción laboral en el sector.

Finalmente, el establecimiento de la obligatoriedad legal del nivel secundario completo, si bien es una política educativa que claramente excede lo sectorial, resulta pertinente considerarla ya que se suma al mandato social que estipula que todos los jóvenes deben cursar el nivel medio, y que hace que el mercado laboral exija cada vez más el título secundario, independientemente de los saberes requeridos por el puesto (Tenti Fanfani, 2009).

Ahora bien, dado que la obtención de títulos y certificados es una de las formas en que se reproducen los sectores sociales, el proceso de masificación del nivel medio que acompaña su obligatoriedad implica que si bien hay una correlación positiva entre la cantidad de años de formación y la obtención de trabajos de mayor calidad, el crecimiento de la matrícula educativa sin el aumento de los trabajos que habilitan estas certificaciones, genera la devaluación de las credenciales educativas (Bourdieu, 1988).

En este marco, hay autores que postulan que en contextos de transformaciones sociales, modelos de acumulación e incremento de las desigualdades, la educación secundaria pierde importancia respecto de la movilidad social y la obtención del título secundario aparece como condición necesaria pero insuficiente para cortar las lógicas de exclusión por las que atraviesa gran parte de la población.

Cabe aclarar que el peso que tiene esta credencial varía en función de ciertas variables como el sector social de origen y la escuela que lo otorgó, por lo que el título secundario tiene valor, pero relativo y desigual (Jacinto, 2018). En efecto, los principales perjudicados por esta devaluación de las credenciales son quienes se ubican en los sectores sociales más bajos: quienes se han incorporado últimamente al nivel secundario tienen menos posibilidades de “hacer valer” esta titulación para obtener empleos, especialmente de calidad (Jacinto, 2018). En el contexto local analizado se suma la tecnologización del proceso productivo asociada a los cambios en la forma de extracción de petróleo y gas en Vaca Muerta que conlleva, como se verá, un incremento del nivel de calificación de la mano de obra demandada que favorece el corrimiento hacia arriba de las certificaciones exigidas en el sector.

Luego de la identificación de los factores que constituyen el mundo del petróleo en Vaca Muerta analizaremos cada uno de ellos.

² Esta medida se logró luego de una serie de manifestaciones que tuvieron lugar en Las Heras, provincia de Santa Cruz, en febrero de 2006, en la que trabajadores del sector pedían el incremento del mínimo no imponible del Impuesto a las Ganancias e implicó la muerte de un trabajador.

Centralidad del sector petrolero en el mercado de trabajo neuquino: el marco de los procesos de inserción laboral

La provincia del Neuquén tiene como actividad productiva insignia a la extracción de petróleo y gas, y ha desarrollado un modelo económico asimilable a un capitalismo de enclave, fuertemente vinculado a la extracción de hidrocarburos y con presencia importante del sector servicios (especialmente del empleo público). La explotación de los recursos naturales se realiza hasta su agotamiento, utiliza una cantidad de mano de obra reducida y genera una distribución de ingresos inequitativa (Noya, Andrada y González, 2009). Asimismo, presenta baja vinculación con otros sectores económicos y la dependencia de la renta petrolera es elevada (Giuliani, 2015).

La fuerte presencia de la actividad en la provincia se verifica por su participación en el PBG, que implica un perfil de especialización primarizado de la economía local (Giuliani, 2013). En efecto, en 2016 el 38% del PBG fue generado por el sector de Minería, petróleo y gas, seguido por Servicios empresariales e inmobiliarios (11%), Administración pública (10%), Enseñanza (7%) y Comercio (7%) (Gráfico 1)³.

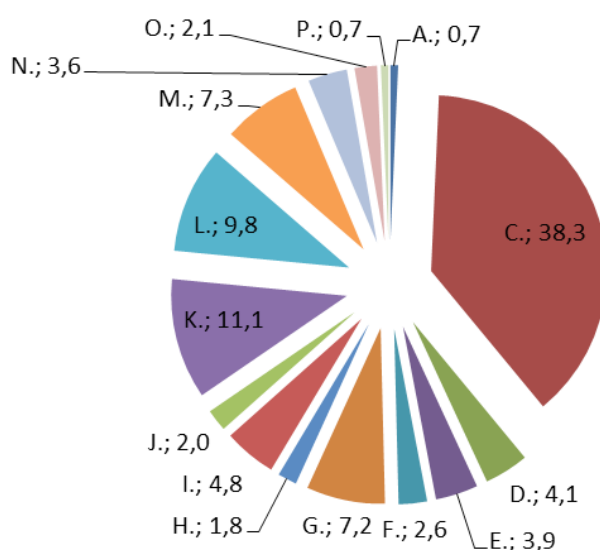


Gráfico 1: Producto Bruto Geográfico según actividad económica. Valores corrientes (%). Provincia del Neuquén, 2016.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DPEyC Provincia del Neuquén.

Nota: Los datos del año 2016 eran los últimos disponibles al momento de la escritura del artículo.

A. Sector Agropecuario; **C.** Minería, petróleo y gas; **D.** Industria; **E.** Electricidad, gas y agua; **F.** Construcción; **G.** Comercio; **H.** Hoteles y restaurantes; **I.** Transporte y comunicaciones; **J.** Intermediación Financiera; **K.** Servicios empresariales e inmobiliarios; **L.** Administración pública; **M.** Enseñanza; **N.** Salud; **O.** Servicios comunitarios, sociales y personales; **P.** Servicio doméstico.

Por otra parte, la provincia presenta una fuerte concentración de su población en la zona de la capital: el censo poblacional del 2010 arrojó que el 48% habitaba en el conglomerado Neuquén-Plottier. Ahora bien, existen algunas localidades cuya actividad económica se orienta fuertemente a la extracción de petróleo y gas (Añelo, Cutral Co-Plaza Huincol y Rincón de los Sauces). Por esto, a continuación se trabajarán datos del aglomerado y datos de los municipios mencionados anteriormente⁴.

Respecto del mercado de trabajo, en el tercer trimestre de 2017 la tasa de actividad en el aglomerado Neuquén-Plottier fue del 46%, la tasa de

³ El análisis de la participación de los sectores económicos en el PBG de la provincia del Neuquén en distintos años reflejan la importancia del sector analizado a pesar de las variaciones que ha sufrido. En efecto, si se analiza la serie de datos disponibles en el sitio de Estadísticas y Censos de la Provincia del Neuquén respecto de la participación en el PBG de los sectores económicos a valores corrientes (1993-2014), se visualiza que desde el año 1993 hasta el 2002 el sector *Minería, petróleo y gas* fue aumentando su participación (del 36% al 65,7%), y luego fue descendiendo hasta el año 2013, cuando que se ubicó en valores similares al inicio de la serie temporal (37,24%). Finalmente, en 2014 el valor alcanzado fue de 39,4% (DPEyC, 2016b).

⁴ Para trabajar los datos del aglomerado Neuquén-Plottier se recurre a la Encuesta Permanente de Hogares (EPH-INDEC), para trabajar los municipios de Añelo, Cutral Co y Rincón de los Sauces se utilizan datos de la Encuesta Provincial de Hogares (EpcialH-DPEyC de la Provincia de Neuquén). Esta encuesta no releva Plaza Huincol, sino que mide en la localidad aledaña de Cutral Co.

empleo del 43%; mientras que las tasas de subocupación y desocupación fueron del 9% y del 6% respectivamente (EPH-INDEC). En el caso de los municipios del interior, en 2017 Añelo presentó una tasa de actividad del 51,3%, mientras que en Rincón de los Sauces alcanzó el 43,8% y en Cutral Co el 40,4%. Respecto de la tasa de empleo, Añelo mostró una tasa notablemente superior a las otras dos localidades⁵ y tasas de desocupación⁶ y subocupación⁷ inferiores.

Como es de esperar, los jóvenes de 15 a 31 años presentaron tasas de actividad y de empleo menores que sus pares adultos (tasas de actividad 48% y 63% y tasas de empleo 44% y 60%, respectivamente), mientras que las tasas de subocupación y desocupación fueron mayores en el grupo de jóvenes que en el de adultos (tasas de subocupación 13,7% y 7,3% y tasas de desempleo 9% y 5%, respectivamente)⁸.

⁵ Tasas de empleo 2017: Añelo 47,6%, Rincón de los Sauces 38,6% y Cutral Co 35,6% (EpcialH-DPEyC).

⁶ Tasas de desocupación 2017: Añelo 7%, Rincón de los Sauces 12% y Cutral Co 11,2% (EpcialH-DPEyC).

⁷ Tasas de subocupación 2017: Añelo 6,6%, Rincón de los Sauces 7% y Cutral Co 7,8% (EpcialH-DPEyC).

⁸ No se presentan datos por grupos de edad de los municipios del interior por los niveles de confianza con los que se trabaja.

Además, los jóvenes accedieron a puestos de trabajo más precarios que los adultos. En efecto, si se toma la percepción o no de descuento jubilatorio como un indicador válido para medir la informalidad laboral, se obtiene que en el mismo periodo analizado, en el aglomerado Neuquén-Plottier, el 28% de los jóvenes de 15 a 31 años de edad asalariados no percibían descuento jubilatorio, mientras que el 15% de sus pares adultos estaban en la misma condición (EPH-INDEC).

Ahora bien, la importancia del sector hidrocarburoífero como demandante de mano de obra varía según las localidades: en función de los datos correspondientes al tercer trimestre de 2017 del aglomerado Neuquén-Plottier, sólo el 7% de los ocupados trabajaba en actividades primarias (que incluye a los trabajadores del sector petrolero). En efecto, la rama que concentraba mayor cantidad de ocupados era servicios con un 48% (entre los que se encontraban los trabajadores de la administración pública, la educación y la salud, entre otras actividades) y luego el comercio con un 18% (EPH-INDEC) (Gráfico 2).

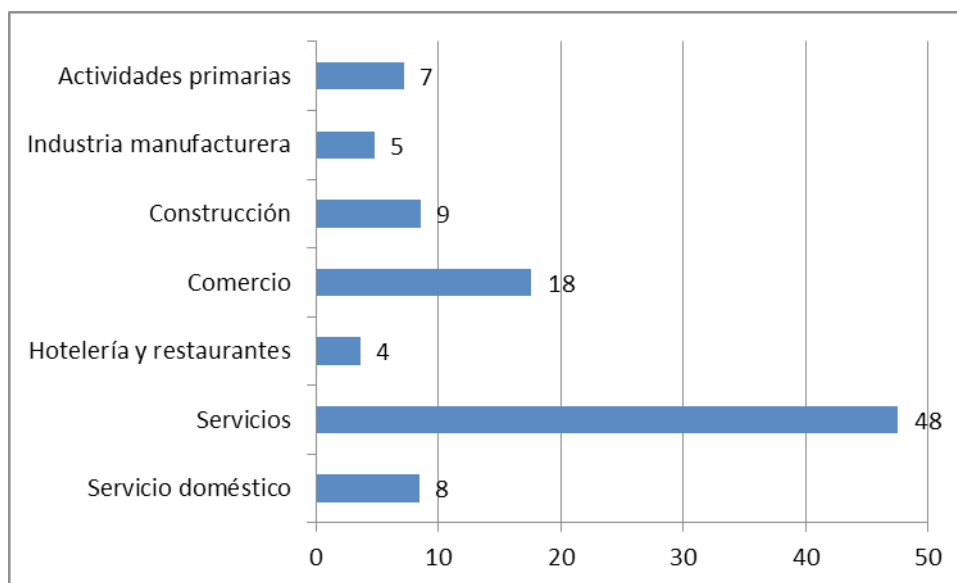


Gráfico 2. Ocupados según rama de actividad.

Aglomerado Neuquén-Plottier, tercer trimestre 2017. Valores en %.

Fuente: elaboración propia en base a datos de la DPEyC Provincia del Neuquén.

Nota: La rama de la actividad económica fue codificada de acuerdo al Clasificador de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas (CAES). Este clasificador es coincidente a primer y segundo dígito con la CIIU Rev.3.

La rama Servicios incluye: transporte y comunicaciones; intermediaciones financieras; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; administración pública, defensa y planes de seguridad social obligatoria; enseñanza; servicios sociales y de salud; y, otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales. Otras Ramas incluye: Electricidad, gas y agua y Organizaciones y órganos extraterritoriales.

En cambio, en los municipios del interior seleccionados, mientras en Cutral Co la distribución de ocupados según rama de actividad en 2017 fue similar a la presentada para el aglomerado, en las otras localidades la situación fue diferente:

en Añelo el 22,3% de los ocupados trabajaba en actividades primarias y el 29,5% en servicios, mientras que en Rincón de los Sauces el 41,3% lo hacía en actividades primarias y el 35,8% se ocupaban en servicios (EpcialH-DPEyC) (Gráfico 3).

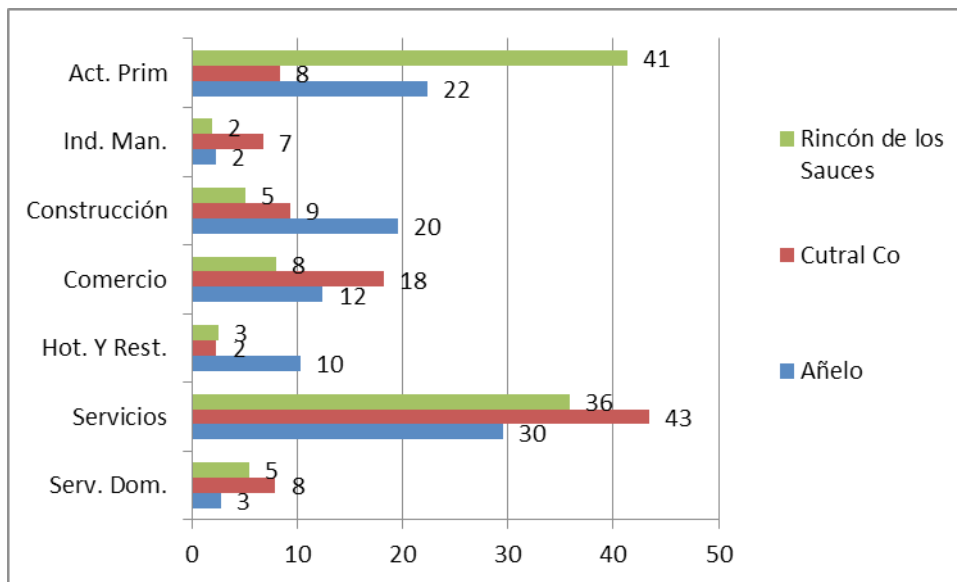


Gráfico 3. Ocupados según rama de actividad.

Añelo, Cutral Co y Rincón de los Sauces, 2017. Valores en %.

Fuente: elaboración propia en base a datos de la DPEyC Provincia del Neuquén.

Nota: La rama de la actividad económica fue codificada de acuerdo al Clasificador de Actividades Económicas para Encuestas Sociodemográficas (CAES). Este clasificador es coincidente a primer y segundo dígito con la CIU Rev.3.

La rama Servicios incluye: transporte y comunicaciones; intermediaciones financieras; actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; administración pública, defensa y planes de seguridad social obligatoria; enseñanza; servicios sociales y de salud; y, otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales. Otras Ramas incluye: Electricidad, gas y agua y Organizaciones y órganos extraterritoriales.

Los datos presentados, entonces, muestran la importancia del sector hidrocarburífero en tanto rama de actividad demandante de empleo en dos de las localidades analizadas (Añelo y Rincón de los Sauces), pero cabe aclarar que si bien en el resto de la provincia este rubro pierde importancia respecto de otros como servicios y comercio, la actividad extractiva tiene una fuerte incidencia en la dinamización de otros sectores económicos como la construcción, los servicios inmobiliarios, el comercio, la gastronomía, etcétera.

Además, se puede plantear que dadas las condiciones salariales que ofrecen los puestos de trabajo del sector, caracterizada por elevados salarios aun en puestos de baja calificación y antigüedad, así como un elevado nivel de registro de la fuerza de trabajo, muchos trabajadores tienen como horizonte laboral deseado la inserción en el sector

petrolero (Garino, 2018) a pesar de que, tal como muestran los datos analizados, la inserción laboral efectiva en él es baja.

Finalmente, es necesario destacar que en una economía altamente ligada a la producción de hidrocarburos, el precio internacional del barril del petróleo y el establecido por el gobierno nacional para el BTU de gas natural inciden en la planificación e intensidad de la producción de hidrocarburos afectando los niveles de inversión en la industria petrolera.

En efecto, una baja en el precio afecta negativamente las inversiones de las empresas transnacionales en la región, y esto a su vez repercute en la disponibilidad de puestos de trabajo en el sector, incrementa el desempleo, la caída de los niveles salariales en el sector, entre otros efectos (Radonich, 2017).

Las normas que rigen las actividades en el petróleo

Como se planteaba en el marco teórico, las normas que rigen las actividades laborales colaboran en la definición de los mundos del trabajo. En este sentido, los convenios colectivos de trabajo vigentes para el sector hidrocarburífero son el N° 637/11 para el personal jerárquico y profesional, el N° 644/12 para personal no jerárquico y la Adenda a ambos convenios para la producción no convencional de hidrocarburos.

Ambos convenios regulan distintos aspectos de la actividad en las provincias de Neuquén, Río Negro y La Pampa, tales como las condiciones salariales, los impuestos que gravan la actividad, la jubilación, la seguridad e higiene en el trabajo, los directrices ante accidentes de trabajo, los regímenes de vacaciones, licencias, francos compensatorios, diagramas de trabajo y traslados, los mecanismos para la cobertura de vacantes, la incorporación de nuevas tecnologías, la capacitación de los trabajadores, los ascensos de los trabajadores, temas vinculadores a la alimentación y las viandas, las condiciones gremiales, entre otras cuestiones.

La Adenda no convencional, por su parte, se firmó en enero de 2017 y busca la reducción de costos para las operaciones no convencionales, con el objetivo de favorecer la producción de hidrocarburos en Vaca Muerta. Esto implica modificaciones en las condiciones laborales de los trabajadores:

Antes en el CCT el recorridor lo único que podía hacer era recorrer pozos, el operador de planta lo único que podía hacer era operar la planta. Entonces, lo que hace esta adenda en el convenio colectivo, elimina el trabajo exclusivo y permite que una misma persona pueda hacer varias tareas, apuntado obviamente a reducción de personal. [...] También modifica los diagramas. Antes era obligatorio que los recorridores estuvieran las 24 horas, hoy en día con esta nueva adenda lo que hace es que los recorridores trabajan solamente durante el día y durante la noche quedan unas personas que son como guardias operativas. El objetivo de esta adenda es reducir costos, básicamente eso. (Informante clave, empresa operadora 5)

Una de las modificaciones refiere a la contratación de personal a plazo determinado como forma general de contratación (art. 2°), modalidad

que en el CCT N° 644/12 era prevista como una excepcionalidad. Asimismo, plantea que un adicional del 10% de las remuneraciones totales brutas quedan exentas del pago del Impuesto a las Ganancias (de manera tal que prácticamente ningún trabajador del no convencional tributa este impuesto, medida que se extendió también a los del convencional) (art. 3°) y postula que en caso de medidas de acción directa (paros), los trabajadores no podrán exigir el pago de las remuneraciones, salvo que la medida se relacione a la falta del pago del salario (art. 5°).

Además, permite la multiactividad en el sector: anteriormente, cada trabajador realizaba solamente las actividades de su puesto de trabajo, a partir de la adenda el mismo trabajador puede realizar distintas actividades (art. 6°) y habilita que las cuadrillas trabajen con menos personal (en caso de que falte algún integrante), hasta que llegue el reemplazo o hasta un máximo de 4 horas (art. 7°).

Asimismo, limita los salarios del personal asociado o de servicios periféricos, por ejemplo, de vigilancia, jardinería, catering, enfermería, etc. (art. 8°) y habilita la baja de personal por la incorporación de nuevas tecnologías, aunque plantea que las empresas se comprometen a capacitar a los trabajadores para incorporarlos a las nuevas modalidades de trabajo y a reubicar al personal si fuera necesario (art. 9°). Para esto, postula la capacitación de los trabajadores, y plantea que las empresas deben desarrollar un plan anual de capacitación (art. 10°).

Además, reduce y determina el personal a emplear en cada estadio de la operación diferenciando según tipo de servicio (art. 12°); elimina las denominadas *horas taxi* (es decir, el tiempo de viaje y de pernocte en los yacimientos, pagos en el CCT anterior) (art. 15°); permite la realización de casi todas las actividades en horario nocturno (art. 16° y 17°); habilita el trabajo con vientos de hasta 60 km/h (antes el límite era de 30 km/h) (art. 18°) y permite las operaciones simultáneas de dos o más tareas principales dentro de la misma locación (art. 19°).

De esta manera, la Adenda modifica las condiciones de trabajo del sector para la producción de hidrocarburos con métodos no convencionales, favoreciendo la flexibilización laboral. A pesar de esto, tal como se comentó anteriormente, gracias a los niveles salariales continúa siendo un sector atractivo para los trabajadores de la zona.

Tipos de empresas del sector: operadoras y de servicios petroleros

Las características de las empresas condicionan los procesos de inserción laboral de los trabajadores. En base a las entrevistas realizadas, se puede avanzar en una descripción de las empresas que componen el sector hidrocarburífero. Son básicamente dos tipos de compañías: las operadoras y las de servicios petroleros.

Las empresas operadoras son las que tienen un área del territorio para la producción de petróleo y/o gas concesionada por el Estado. Para el desarrollo de las actividades trabajan equipos de superficie y de subsuperficie.

El equipo de subsuperficie estudia y determina las características de las estructuras geológicas, el tipo de reservorio sobre el cual se trabajará, las características del petróleo, gases y fluidos presentes y la distribución de los mismos en la zona. A partir de esto, elaboran un plan de desarrollo del yacimiento en base al cual se planifican las perforaciones y la explotación de esa área. Estos equipos suelen estar compuestos por geofísicos, geólogos, ingenieros de reservorio e ingenieros de producción, entre otros profesionales.

Los equipos de superficie, por su parte, incluyen la ingeniería de producción y de operaciones de los pozos. Algunos se ocupan de diseñar las instalaciones necesarias para la explotación, otros operan el campo (están en constante articulación con los equipos de ingeniería de producción y de ingeniería de reservorios) y se encargan de la operación de los equipos de extracción, de las líneas y las baterías que conectan con las plantas de tratamiento de que se trate (compresoras de gas o de petróleo), para luego ser despachado para su comercialización.

Además de las empresas operadoras, en el sector trabajan empresas de servicios petroleros,

que son contratadas por las primeras para llevar a cabo el desarrollo de un yacimiento (que denominamos empresas de servicios del primer cordón). Algunas de estas empresas prestan servicios para el área de subsuperficie, por ejemplo, para la perforación de pozos (en inglés, *well drilling*), para la cementación del pozo (*well cementing*), para el perfilaje del pozo (*well logging*), entre otras actividades. Una empresa operadora puede contratar a una sola empresa de servicios para la realización de todas estas tareas, o bien a distintas compañías que realizan una o varias de estas actividades (Caporicci *et al.*, 2017).

Finalmente, otro grupo de compañías de servicios petroleros desarrollan sus tareas en el área de superficie. Entre otras tareas, se encargan del transporte de agua y arena utilizada para la extracción de los hidrocarburos, la construcción de obras civiles (limpiado del terreno, movimientos de suelos, armado de bases, baterías, plantas compresoras, etcétera), el almacenamiento de los productos, el transporte de cargas y de personal, los servicios de catering, etc. (Caporicci *et al.*, 2017). Son las empresas de servicios petroleros del segundo cordón.

Cabe aclarar que si bien estas últimas son indispensables para la producción de hidrocarburos, en general corresponden a otros sectores productivos (construcción, transporte, comercio, gastronomía, hotelería, etcétera), sus trabajadores no se encuentran agremiados en los sindicatos petroleros y no son alcanzados por los convenios colectivos de trabajo que regulan el sector. A pesar de esto, en algunos casos los trabajadores perciben salarios más elevados que quienes realizan las mismas tareas para clientes de otros sectores económicos.

Perfiles de trabajadores y el lugar de las mujeres y de los jóvenes en el petróleo

Respecto del perfil de trabajadores, en la industria petrolera la mayoría son varones: en efecto, es un sector productivo masculinizado (Palermo, 2017; Garino y Di Camillo, 2018). Si bien hay excepciones, las mujeres suelen trabajar en las oficinas de las ciudades (no en el campo), principalmente en áreas administrativas, de seguridad e higiene, de recursos humanos, muchas veces en puestos calificados que requieren formación terciaria o universitaria:

Hoy la empresa tiene 60 personas, 6 ó 7 mujeres en puestos administrativos, en contabilidad, en ambiente también hay mujeres. [...] Se nuclean en esos sectores, ambiente, contabilidad. (Jefe de RRHH, empresa operadora 1)

No sé por qué, pero muchos supervisores de seguridad son mujeres. No digo que sean mayoría, pero son muchas. Lo he visto en empresas contratistas, empresas que vienen a hacer trabajos de construcción. (Gerente regional, empresa operadora 2)

Por otra parte, los puestos que implican el trabajo en diagrama (es decir, días laborales de corrido en el yacimiento en el campo, sin volver a las ciudades de origen, y días de franco en sus ciudades de origen), suelen ser ocupados por varones. Desde las consultoras de recursos humanos se planteaba que esto se debe, en parte, a la falta de instalaciones para recibir mujeres (como baños, trailers, etcétera):

Para todo lo técnico buscan más varones. Es un tema cultural nuestro. [...] Nos cuesta. Tiene también sus bemoles, porque si tenés mujeres, tenés que tener dentro de tu empresa un baño para varones y uno para mujeres, las instalaciones. En lugares más alejados también es un tema el de los hombres y las mujeres, sobre todo pensando en algunas industrias donde tenés temas serios de consumo de alcohol y drogas. Son riesgos potenciales. (Gerente, consultora de RRHH 1)

Son las menos, lamentablemente. Por lo menos en la industria del petróleo. Vos ves más mujeres en sectores más administrativos, en las áreas técnicas ves pocas mujeres. Y siempre se parte de la base de que sean varones. Cuando les decís de

alguna mujer, te dicen, “sí, bueno, mirá que va a estar en el campo”. También hay una realidad y es que el campo no tiene las instalaciones para las mujeres, eso es una realidad. A veces tienen trailers todos para hombres, y ¿por qué? Porque de 10, hay 1 mujer y ¿qué vas a hacer, dos lugares distintos? No, haces un lugar y que sean todos hombres. Lamentablemente la cabeza es así. (Directora de Servicios Regional Patagonia y Cuyo, consultora de RRHH 2)

A pesar de esto, algunos entrevistados referían que se asiste a un incremento de las mujeres en el rubro⁹, que muchas veces ingresan a las compañías a través de programas de jóvenes profesionales:

Los técnicos e ingenieros, el 95% son hombres. Tal vez sí para jóvenes profesionales o ingenieros junior piden mujeres. O sea, no sé si buscan mujeres pero sí son más receptivos y permeables. (Directora de Servicios Regional Patagonia y Cuyo, consultora de RRHH 2)

Los puestos gerenciales, en cambio, suelen estar ocupados por varones. Esta merma de mujeres en puestos directivos es justificada, por un lado, a partir de las implicancias de la carrera profesional en las empresas petroleras: traslados de una ciudad a otra y en ocasiones por distintos países, puestos de trabajo que suponen diagramas, etcétera, que, desde la opinión de los entrevistados, son condiciones laborales que no suelen ser aceptadas por mujeres pero sí por varones; y por otro lado, por una escasez de mujeres para trabajar en el sector:

Las restricciones se dan más por la falta de oferta de mujeres, por un lado, y después por las cuestiones de la vida personal, por las decisiones de algunas mujeres que no ven compatible un régimen rotacional con su vida. Algunas chicas que quieren tener hijos no lo ven compatible con las

⁹ Ante la escasez de mujeres en el sector se han presentado proyectos de ley (que no fueron aprobados) que establecen el cupo femenino del 30% para las contrataciones en empresas públicas y privadas del sector hidrocarburífero: en octubre de 2015 en la H. Cámara de Diputados de la Nación, en junio de 2017 en la H. Cámara de Senadores de la Nación y en febrero de 2019 en la Legislatura de la Provincia del Neuquén.

rotaciones, obviamente. Por ejemplo, hemos querido mover gente de Buenos Aires a los campos, mujeres a las que les hemos ofrecido buenos puestos formativos. Ingenieras jóvenes que han trabajado cuatro o cinco años en Buenos Aires, y para seguir haciendo carrera necesitan un contacto con la operación, en el centro de operación. Y hay puestos muy interesantes, muy formativos, ingenieros de campo, y no las han tomado porque “Y no, me estoy por casar”, “Quiero tener hijos”, entendible. Está más relacionado a eso que a restricciones que la actividad imponga. Si me decís “¿qué trabajo de campo la mujer no los puede hacer?”, no te puedo nombrar ninguno. Y no tenemos ningún tipo de restricción ni ningún mandato. (Gerente regional, empresa operadora 2)

Claro está que las restricciones que aparecen para el desarrollo de carreras profesionales de las mujeres como consecuencia de formar una familia, no son vistas como obstáculos para los varones que forman una familia¹⁰.

Por otra parte, respecto de la edad promedio de los trabajadores, se puede decir que los más jóvenes ocupan puestos que requieren bajos niveles de calificación, mientras que los puestos que requieren niveles elevados de formación son ocupados por trabajadores de mayor edad. Por esto, especialmente las empresas operadoras, si bien reclutan trabajadores jóvenes, estos suelen tener entre 25 y 30 años, pero pocos de ellos tienen menos de 25 años de edad:

¹⁰ Si bien no es el tema específico de este artículo, cabe aclarar que esta situación de las mujeres en la industria petrolera remite al denominado *techo de cristal*, concepto utilizado para designar los obstáculos que imposibilitan que las mujeres participen en igualdad de condiciones que los varones en los espacios en los que se insertan (Osborne, 2005) y que supone que, consecuencia de la división sexual del trabajo, las mujeres deban cumplir ciertos roles sociales que les impedirían asumir trabajos con niveles elevados de responsabilidad (Carrancio Baños, 2018), situación que a su vez no permite, por ejemplo, para mujeres con altos niveles de cualificación, alcanzar posiciones de poder en las organizaciones en las que participan (Ramos, Barberá y Sarrió, 2003).

Se trabaja mucho con lo que es jóvenes profesionales. [...] Un joven profesional que ingresa, está un año una asignación, se rota al segundo año, y después la asignación definitiva. [...] Menores de 30 tenemos más o menos el 30%. [...] Porque en realidad, las funciones de campo es difícil que sean más chicos de 30. O sea, tenés los Jóvenes Profesionales y después capaz posiciones más de RRHH, administración. (Jefe de RRHH, empresa operadora 1)

Tienen más de 30, el más grande tiene 53 años, pero el promedio es 40. Cuánto más grandes, más *seniority* y más experiencia van a tener, y la verdad es que hoy, al tener una estructura tan chica, tenés que tener gente que entienda y que conozca. (Gerente de RRHH, empresa operadora 3)

En cambio, las empresas de servicios petroleros suelen contratar personal más joven. A pesar de esto, los jóvenes que buscan suelen ser personas con familiares a cargo, bajo la premisa de que serán más responsables en su trabajo:

La edad promedio de los trabajadores de la empresa es de 25 años. Tiene que ver con toda esta inyección de gente joven que tomamos entre 2013 y 2014, que eran chicos de 20, 22 años. Intentamos buscar que tengan alguna carga de familia, que estén casados con un hijo y demás, porque tienen un grado mayor de responsabilidad. (Gerente de Comercialización y RRHH, empresa de servicios petroleros 2)

Queda claro, entonces, que en general, el sector demanda trabajadores varones adultos, que se insertan en todas las áreas de las compañías, y requiere, en menor medida, mujeres (que suelen emplearse en las áreas administrativas o en áreas técnicas a través de programas de jóvenes profesionales) y jóvenes (que también suelen ingresar por medio de esos programas, o en puestos que requieren baja calificación).

Oferta educativa y demandas de formación en el sector

Otro de los ejes que hay que analizar para caracterizar el mundo del petróleo y del gas y los procesos de inserción laboral en él, refiere a la oferta formativa orientada al sector, así como las exigencias de formación por parte de las empresas petroleras.

Respecto de la oferta educativa para el rubro en la región, se puede plantear que es variada y corresponde a distintos niveles de formación: cursos de formación profesional, educación secundaria técnica, educación técnica de nivel superior, grado y postgrado, ofrecida por instituciones tanto públicas como privadas. Salvo por el nivel secundario (técnico), la mayor parte de la oferta se concentra en Neuquén Capital, aunque también hay oferta educativa en distintas localidades de la provincia (especialmente en ciudades petroleras como Plaza Huincul, Cutral Co y Añelo, y en ciudades adyacentes a la capital provincial como Centenario), así como en la vecina provincia de Río Negro (especialmente en Cipolletti, Cinco Saltos, Fernández Oro, Allen, General Roca, Catriel). Cabe aclarar que la mayor dispersión geográfica que presenta el nivel medio se vincula con la masificación y obligatoriedad del mismo, que ha llevado a la expansión de la oferta (en las distintas modalidades) para garantizar la cobertura.

Entre los cursos de formación profesional se encuentran cursos generales que pueden aplicarse en la industria, como metalurgia, soldadura, tornería, etcétera, así como cursos más específicos como Servicios de *coiled tubing*, Perforación con presión controlada (MPD) para extracción no convencional, *Well Control*, Operador de perforación, Operador de *work over* y Cementación de pozos, entre otros. Cabe destacar que, mientras que la oferta pública (en ambas provincias) es más general, la privada se encuentra más especializada para el sector y en algunos casos son específicos para la producción no convencional.

En el nivel secundario técnico, escuelas públicas de la zona ofrecen las tecnicaturas en petróleo (Plaza Huincul), química (Neuquén y Cinco Saltos), energía (Neuquén), mecánico (Neuquén, Centenario, Plaza Huincul, General Roca y Cipolletti) y electromecánico (Neuquén, Villa Regina, Cipolletti, Villa Manzano, Fernández Oro y Catriel). Si se observa la oferta, en primer lugar se visualiza que son todas escuelas públicas, en segundo lugar, que Río Negro tiene una oferta mayor que Neuquén en este nivel y en tercer lugar, que en función de la localización de las

instituciones, que es el nivel educativo que mayor dispersión geográfica presenta (las 6 instituciones de la provincia del Neuquén con oferta orientada al sector están en 4 ciudades distintas, mientras que las 10 de Río Negro están en 7 ciudades).

Por su parte, la educación técnica superior ofrece titulaciones en gas; petróleo; hidrocarburos y gas; geología; higiene y seguridad en el trabajo; seguridad, higiene y control ambiental; química; yacimientos hidrocarbúferos no convencionales, perforación y terminación de pozos petroleros, en hidrocarburos, en operación en yacimientos no convencionales, en mantenimiento industrial, en inspección técnica, en desarrollo de proyectos, en logística y abastecimiento y en planeamiento. Esta oferta se concentra en Neuquén Capital, pero en algunos casos las carreras se dictan en Cutral Co, y en Río Negro en Cipolletti, Allen, Cinco Saltos y Catriel; y son ofrecidos por instituciones públicas (institutos terciarios y universidades nacionales -UNRN y UTN-), así como por institutos privados y fundaciones (en algunos casos dependientes de empresas privadas).

En el nivel universitario de grado, se encuentran las carreras de Licenciatura en Ciencias Geológicas; Licenciatura en Saneamiento y Protección Ambiental; Licenciatura en Tecnología Minera; Licenciatura en Higiene y Seguridad en el Trabajo; Ingeniería Eléctrica; Ingeniería Mecánica; Ingeniería en Petróleo; Ingeniería Química. Casi la totalidad se dictan en la ciudad de Neuquén, salvo una de ellas que se cursa en Cutral Co, una en Zapala y otra en General Roca. En todos los casos, son ofrecidas por universidades nacionales (principalmente por la UNCo, pero también por la UNRN y por la UTN). Además, en Neuquén capital la UNCo dicta maestrías orientadas al sector y un doctorado en ingeniería, mientras que la UNRN ofrece un doctorado en ciencias de la tierra en General Roca.

Finalmente, desde el Instituto Argentino del Petróleo y Gas (IAPG) se realizan procesos de certificación de oficios para trabajadores idóneos.

Ahora bien, respecto los niveles y exigencias de calificación de los trabajadores por parte de las compañías, se puede plantear que la formación de la fuerza de trabajo es variada y la situación cambia de una compañía a otra en función del tamaño y de las actividades que realiza. Sin embargo, como tendencia general se puede decir que las empresas operadoras tienden a contratar, por un lado, personal altamente calificado (con título universitario como mínimo) y dentro del abanico de profesionales priman los ingenieros en las

áreas de planificación y operativas, mientras que en las áreas administrativas también cuentan con contadores y licenciados en administración, entre otros. Asimismo, estas empresas también contratan personal de nivel técnico (en recursos humanos, en saneamiento ambiental, en seguridad e higiene laboral). En estos casos, si bien hay procesos de formación *in situ*, es decir, en los procesos de trabajo, el peso de la formación y de la certificación de nivel universitario y en algunos casos, terciario, es determinante.

Por otro lado, en las compañías hay trabajadores que podríamos denominar *de carrera*, muchos de los cuales se incorporaron hace años a las empresas, en puestos de baja responsabilidad y calificación de las tareas y que no son profesionales, pero que la adquisición de experiencia y conocimientos en el proceso de trabajo les habilitó la ocupación de cargos de jerarquía:

Una cosa es lo que uno interpreta sobre cuál sería el requerimiento, y otra cosa es lo que tenemos en realidad [...] Tenemos mucho de gente que se formó trabajando, gente que trabaja en finanzas pero que no se formó en finanzas. Lo hace perfectamente, pero quizás empezó como comprador, después pasó una temporada en Buenos Aires como post controller y después volvió a Neuquén y es el encargado de finanzas del distrito. Ese es un poco el perfil que tenemos. (Gerente regional, empresa operadora 2)

A pesar de esto, los entrevistados referían un incremento de la demanda de perfiles profesionales, según la cual si se contratara un nuevo trabajador para puestos actualmente ocupados por idóneos, demandarían trabajadores con niveles educativos elevados (universitario completo o más):

La mayoría, ingenieros. La mayoría de los perfiles técnicos son ingenieros y después tenés contadores, licenciados, específicos de RRHH, ahí se va generando una estructura más profesionalizada o con título en la región. Antes por ahí no era tanto con título, pero hoy sí. (Jefe de RRHH, empresa operadora 1)

En las empresas de servicios petroleros del primer cordón, los puestos de trabajo y las demandas de formación varían según los servicios que prestan. Sin embargo, la tendencia general es que si bien cuentan con profesionales (especialmente en las áreas de ingeniería, administración, recursos humanos, seguridad e higiene laboral, saneamiento ambiental, etc.) presentan una cantidad mayor de trabajadores de nivel técnico e idóneos que las empresas operadoras:

Los ingenieros o arquitectos normalmente están en puestos de supervisión; pero el grueso de los trabajadores suelen ser técnicos egresados de escuelas técnicas o gente sin un título pero que sabe los oficios que se buscan. (Vicepresidente, empresa de servicios petroleros 1)

Entonces, los puestos de jefatura y supervisión suelen ser ocupados por profesionales, mientras que los trabajadores que ocupan puestos inferiores suelen ser técnicos o idóneos, y la formación en los procesos de trabajo adquiere relevancia:

También se da el aprendizaje informal, de los compañeros. Por ejemplo, el boca de pozo que entra nuevo, generalmente lo ponemos en un programa que va como supernumerario. Mira la primera semana, y se va incorporando al trabajo de a poco. (Gerente de Comercialización y RRHH, empresa de servicios petroleros 2)

Asimismo, ambos tipos de empresas ofrecen capacitaciones destinadas a todos los empleados, en materia de seguridad e higiene, manejo defensivo de vehículos, liderazgo, interacción y relaciones interpersonales, resolución de conflictos, así como cursos y capacitaciones en técnicas específicas en función de las tareas que realizan y de los puestos de trabajo que ocupan.

Por otra parte, una tendencia general que se constata a partir de las entrevistas realizadas, es que tanto en las empresas operadoras como en las de servicios petroleros se asiste a un proceso de profesionalización de los trabajadores que supone el aumento de los requisitos de formación y de las certificaciones exigidas, aún en puestos poco tecnificados:

Lo ideal es que sean técnicos como mínimo, para eso nosotros tenemos que inyectar técnicos como boca de pozos. Esta industria ha sido una industria de que el mejor empleado era aquel que levantaba más peso, que trabajaba más horas sin descansar, y eso ha ido cambiando. Hoy el mejor empleado es el que trabaja con diagrama, que trabaja con seguridad, tiene otros requisitos. Años atrás era impensable tener gente con secundario completo, hoy las compañías están apuntando a que lo tengan, porque estos puestos, de enganchador hacia arriba, requieren cierta capacitación. Se ha ido modernizando bastante la industria. (Gerente de Comercialización y RRHH, empresa de servicios petroleros 2)

En los campos tenemos de todo. Estamos tendiendo a que los nuevos reclutamientos tengan un requerimiento mínimo. Técnicos secundarios como mínimo. Pero la realidad

es que hoy no todo el plantel tiene ese mínimo. Hay gente que no tiene el secundario completo. (Gerente regional, empresa operadora 2)

Esta mayor demanda de trabajadores altamente calificados que en épocas anteriores se vincula, por un lado, a la tecnificación, sofisticación y costo de los equipamientos y procesos con los cuales trabajan, consecuencia a su vez de la extracción de gas y petróleo a través de métodos no convencionales:

[Ese cambio se da] por necesidad de tener una eficiencia operativa acorde a la industria. También las operaciones se van haciendo más complejas, necesitás gente más preparada, se van tecnificando más. Toda la tecnología que viene es fantástica pero hay que mantenerla funcionando. Lo que pareciera, a priori, que te soluciona la vida, requiere también personas más tecnificadas. Nosotros estamos pensando en muchas posiciones en las que antes no se nos pasaban por la cabeza, en ingenieros, y en muchos puestos estamos reclutando ingenieros. Se inyectan ingenieros al nivel donde todos los tipos son técnicos. Y ya te diría que el técnico es bastante menos buscado. (Gerente regional, empresa operadora 2)

Finalmente, desde las escuelas secundarias técnicas con orientación al sector hidrocarburo (química y electromecánica) también se planteaba una merma en la inserción de jóvenes graduados en empresas petroleras, y se percibía la inserción laboral de jóvenes como problemática. En este sentido, postulaban que el título secundario solamente ya no les alcanzaba para obtener un empleo en el sector:

Está medio complicado para los chicos que recién salen de la secundaria tener un trabajo. Las empresas a las que quieren ir, las petroleras, piden mucha experiencia, y es medio difícil que los chicos tengan experiencia a los 18 años. (Profesora 1, Escuela secundaria 1)

Me parece que para cualquier tipo de egresados de cualquier secundario es complejo, y particularmente acá, hay mucha demanda

y poca oferta de trabajo. [...] El secundario, además, creo que yo, no le alcanza a nadie, y muchas veces no pueden acceder a una educación superior que les garantice... las petroleras, un técnico no les sirve mucho. Necesitan gente más capacitada. Técnico químico, además de que hay muchos, entre contratar un técnico químico y pagar un poco más por un ingeniero, contratan ingenieros. Me parece que tienen esa visión ahora. (Profesora 2, Escuela secundaria 1)

Yo creo que [la inserción laboral de los egresados] es difícil. Lo primero que te piden es experiencia laboral y ellos no la tienen. Tampoco he visto empresas que digan "te tomamos como pasante con un sueldo mínimo y vas adquiriendo ahí la experiencia laboral". Los chicos de acá no tienen pasantías, entonces tampoco salen con esa experiencia necesaria. Salen con las herramientas de acá. (Profesora 3, Escuela secundaria 1)

Entonces, se puede plantear que si bien en la zona existe una oferta educativa orientada al sector de importancia, los vínculos con el mundo empresarial son escasos. En efecto, en general, la oferta pública no presenta articulación con las compañías (salvo algunas escuelas secundarias técnicas que implementan programas de prácticas profesionalizantes para algunos estudiantes). En cambio, varios institutos que dictan carreras terciarias orientadas al sector ofrecen la realización de pasantías en empresas petroleras, a partir de las cuales, muchas veces los estudiantes quedan efectivos en las compañías, o bien generan experiencias laborales en el sector, muy valoradas a la hora de buscar un empleo. En estos casos, las instituciones educativas operan como nexos con empleadores del sector hidrocarburo.

Sin embargo, la percepción tanto de los referentes de referentes de empresas del sector como de docentes de escuelas técnicas orientadas a la producción de gas y petróleo, es que el sector demanda cada vez más personal con calificaciones elevadas, discontinuando lo que sucedía en épocas anteriores, en las que ingresaban trabajadores sin título secundario o bien con esta credencial como máximo nivel educativo alcanzado.

Conclusiones

A partir de lo trabajado en el artículo, se puede plantear en primer lugar, que queda en evidencia la centralidad del mundo del petróleo y del gas en Neuquén. Por un lado, en la economía local, por su participación en el PBG y por su rol de dinamizador de otros sectores productivos; por otro lado, en la sociedad en general, por las expectativas que genera en tanto horizonte laboral deseado de muchos (Garino, 2018) y por la inyección de recursos que genera en otros rubros, por ejemplo a partir del consumo.

También se puede decir que la demanda de trabajadores de manera directa varía según las localidades (es especialmente importante en Añelo y Rincón de los Sauces, pero tiene una incidencia menor en otros lugares como el aglomerado Neuquén-Plottier), y que el precio internacional del barril del petróleo y del BTU de gas natural afectan los niveles de inversión en la industria petrolera y con ello de los puestos de trabajo y de los niveles salariales en él, entre otras dimensiones (Radonich, 2017).

Por otra parte, se puede concluir que efectivamente, la incorporación de la fractura hidráulica para la producción de hidrocarburos generó una reconfiguración del mundo del petróleo y del gas.

En este sentido, la firma de la Adenda no convencional modificó la legislación que regía el trabajo en el sector en las provincias de Neuquén, Río Negro y La Pampa, con el objetivo de reducir los costos de producción, flexibilizando las condiciones laborales. Entre otras medidas, como se analizó, permitió los contratos a término como forma general de contratación y la baja de trabajadores por la incorporación de nuevas tecnologías (aunque se insta a las compañías a reubicarlos y capacitarlos si ello fuera necesario), habilitó la multiactividad de los trabajadores y la realización de operaciones simultáneas en los yacimientos, eliminó las horas taxi, autorizó el trabajo nocturno para casi la totalidad de las actividades, etcétera.

También se caracterizaron los tipos de empresas que trabajan en el sector (operadoras y de servicios petroleros) haciendo hincapié en el tipo de personal que contratan: según el género, la edad, el nivel de instrucción alcanzado y las profesiones más usuales. En este sentido, se planteó que los trabajadores son en su mayoría varones, en áreas técnicas y administrativas, realizando diagramas en el campo o en las oficinas de las bases y suelen ocupar los cargos gerenciales. Las mujeres, en cambio, tienden a trabajar

en áreas administrativas en las ciudades y normalmente no alcanzan cargos de dirección en las compañías. A pesar de esto, se planteaba que en la actualidad, han comenzado a contratar mujeres para puestos técnicos, especialmente ingenieras, por medio de programas de jóvenes profesionales.

Respecto del nivel de formación, si bien varía de una compañía a otra, se puede plantear que las empresas operadoras suelen tener personal altamente calificado, mientras que las de servicios petroleros contratan profesionales en puestos directivos y, si bien tienen personal calificado en distintas áreas, pueden tener trabajadores menos calificados en los puestos más bajos de la cadena productiva. Además, si bien es un sector que emplea pocos jóvenes, en los puestos con requisitos de formación bajos, pueden ingresar trabajadores jóvenes, así como en los programas de jóvenes profesionales (en estos casos suelen tener alrededor de 25 años de edad).

Además, se describió la oferta formativa orientada al petróleo y al gas, y se planteó que en la zona hay cursos y carreras de distintos niveles de formación tanto públicos como privados y que, mientras los públicos son más generales para distintas industrias, los privados son más específicos para el sector, e incluso se ofrecen cursos especialmente destinados a la actividad no convencional. También se observó que si bien existe una fuerte centralización de la oferta educativa en la ciudad de Neuquén, el nivel secundario técnico es el que mayor cobertura geográfica presenta (especialmente en Río Negro), siendo la oferta netamente pública y vinculándose a la obligatoriedad del nivel medio. Asimismo, se postuló que las instituciones educativas suelen tener escasas vinculaciones con el ámbito empresarial (en términos de pasantías, bolsas de trabajo, etcétera), y que estos vínculos suelen estar más aceitados con algunos institutos terciarios de gestión privada.

Finalmente, los entrevistados planteaban un proceso de profesionalización de la mano de obra, según el cual profesionales (especialmente ingenieros) ocupan puestos de trabajo que en otras épocas eran ocupados por técnicos o por personal idóneo, y que si bien en algunos casos puestos gerenciales son ocupados por personal sin título universitario, en la actualidad existe una tendencia a que estos cargos sean ocupados por trabajadores altamente calificados. Esto es consecuencia, por un lado, de la sofisticación

de los equipos de trabajo producto de la incorporación de métodos no convencionales de producción y de sus costos elevados, y por otro lado, de la exigencia legal y social del nivel secundario, que favorece la devaluación de las credenciales educativas (Bourdieu, 1988; Tenti Fanfani, 2009).

Por todo lo analizado, se puede plantear que el mundo del trabajo (Dubar, 2001) del petróleo

y del gas se presenta como un sector laboral con características propias que condicionan los procesos de inserción laboral de los trabajadores y que, en la zona de Vaca Muerta se encuentra en transformación, consecuencia de los cambios en los procesos productivos, reconfigurando, a su vez, las condiciones laborales y las demandas y requisitos exigidos a los trabajadores que se desempeñan o buscan hacerlo en el sector.

Referencias bibliográficas

- Abal Medina, P. (2004). "Identidades colectivas y dispositivos de control en el marco del empleo asalariado joven. Un estudio de casos en el sector supermercadista". *Revista Argentina de Sociología*, Año 2, N° 3, pp. 74-94.
- Agulló Fernández, I. (2011). "La precariedad en los mercados de trabajo y consumo de los jóvenes. El caso Zara". *X Congreso ASET*, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.
- Beccaria, L., y Groisman F. (2009). "Informalidad y pobreza, una relación compleja". En L. Beccaria y F. Groisman (ed.), *Argentina desigual*. Buenos Aires: UNGS-Prometeo.
- Bendit, R. y Miranda, A. (2015). "Transitions to adulthood in contexts of economic crisis and post-recession. The case of Argentina". *Journal of Youth Studies*, 18(2), pp. 183-196.
- Bertranou, F. y Casanova, L. (2013). *Informalidad laboral en la Argentina: segmentos críticos y políticas para la formalización*. Buenos Aires: OIT.
- Busso, M. y Pérez, P. (2014). *Tiempos contingentes. Inserción laboral de jóvenes en la Argentina post-crisis*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Bourdieu, P. (1988). *La distinción. Criterio y bases sociales del buen gusto*. Madrid: Taurus.
- Bulloni Yaquina, M.N. (2018). "Fragmentación productiva y regulación del trabajo en la producción audiovisual argentina. Tendencias sectoriales en contextos de internacionalización". *RELET - Revista Latinoamericana De Estudios Del Trabajo*, 22(36), pp. 45-64.
- Caporicci, L., Temi, E., Garino, D., Vela, L. y Echegaray, G. (2017). *Añelo. Diagnóstico y requerimientos de formación*. Informe final. Neuquén: Fundación FAENA / Total Austral SA / YPF / Wintershall / Pan American Energy / Shell / Gas y Petróleo de Neuquén SA / Municipalidad de Añelo.
- Carrancio Baños, C. (2018). "El techo de cristal en el sector público: acceso y promoción de las mujeres a los puestos de responsabilidad". *Revista Española de Sociología*, 27 (3), pp. 475-489.
- Castel, R. (1997). *La metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del asalariado*. Buenos Aires: Paidós.
- Deleo, C. y Fernández Massi, M. (2016). "Más y mejor empleo, más y mayores desigualdades intergeneracionales. Un análisis de la dinámica general del empleo joven en la posconvertibilidad". En M. Busso y P. Pérez (coord.) *Caminos al trabajo: el mundo laboral de los jóvenes durante la última etapa del gobierno kirchnerista*. Buenos Aires: CEIL-CONICET / Miño y Dávila.
- Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de la Provincia del Neuquén (2016a). *Boletín Estadístico*. Año XXI, N° 172.
- (2016b). 1993-2014. *Producto Bruto Geográfico*.
- (2018). *Encuesta Provincial de Hogares 2016/2017*.
- Dubar, C. (2001). "La construction sociale de l'insertion professionnelle". *Education et Sociétés*, N° 7, pp. 23-36.
- Garino, D. (2018). "Condiciones laborales, sentidos y trayectorias juveniles en la construcción en un contexto atravesado por el imaginario petrolero. Especificidades del caso neuquino". En C. Jacinto (coord.) *El secundario vale. Saberes, certificados y títulos técnicos en la inserción laboral de jóvenes*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Giuliani, A. (2013). *Gas y petróleo en la economía de Neuquén*. Neuquén: EDUCO/ Universidad Nacional del Comahue.
- (2015). "La explotación de Vaca Muerta y su impacto en el territorio". Ponencia presentada en *V Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios*. Buenos Aires, 5 al 7 de agosto.
- Jacinto, C. (2009). "Políticas públicas, trayectorias y subjetividades en torno a la transición laboral de los jóvenes". En G. Tiramonti, y N. Montes (comp.), *La escuela media en debate. Problemas actuales y perspectivas desde la investigación*. Buenos Aires: Manantial/FLACSO.
- (2018). "Los 'mundos del trabajo' en los procesos de inserción: tránsitos y quiebres entre educación, formación profesional y trabajo. A modo de introducción". En C. Jacinto (coord.) *El secundario vale. Saberes, certificados y títulos técnicos en la inserción laboral de jóvenes*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Míguez, P. (2011). "Subcontratación, modulación del salario y apropiación de saberes en el trabajo informático". *X Congreso ASET*, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires.
- Millenaar, V. (2018). "Servir y agradecer. Aprendizajes actitudinales en las propuestas formativas orientadas al sector de la gastronomía". En C. Jacinto (coord.) *El secundario vale. Saberes, certificados y títulos técnicos en la inserción laboral de jóvenes*. Buenos Aires: Miño y Dávila.

- Millenaar, V., Dursi, C., Garino, D., Roberti, E., Burgos, A., Sosa, M. y Jacinto, C. (2016). "Los jóvenes en la construcción: dinámicas y actores en dispositivos de educación-formación-empleo". *Última Década*, N° 45, pp. 10-33.
- Miranda, A. (2012). La formación profesional en el sector de la construcción en Argentina. *RASE*, 5 (1), pp. 34-45.
- Noya, N., Andrada, D. y González, D. (2009). *Economía Neuquina para principiantes. Estudios de caso. Jóvenes emprendedores de Plottier*. Neuquén: EDUCO/ Universidad Nacional del Comahue.
- OIT (2013). *Trabajo decente y juventud en América Latina*. Lima: OIT/Oficina Regional para América Latina y el Caribe.
- Osborne, R. (2005). "Desigualdad y relaciones de género en las organizaciones: diferencias numéricas, acción positiva y paridad". *Política y Sociedad*, 42 (2), pp. 163-180.
- Palermo, H. (2017). *La producción de la masculinidad en el trabajo petrolero*. Buenos Aires: Biblos.
- Pérez, P. (2011). "Jóvenes, estratificación social y oportunidades laborales". *Laboratorio*, 24, pp. 134-153.
- Pérez, P., Deleo, C. y Fernández Massi, M. (2013). "Desigualdades sociales en trayectorias laborales de jóvenes en la Argentina". *Revista Latinoamericana de Población*. 7 (13), pp. 61-89.
- Radonich, J.C. (2017). "Fractura hidráulica y conflicto territorial en la comunidad mapuche Campo Maripe, Neuquén, Argentina". *Revista GeoPantanal*, 12 (22), pp. 89-104.
- Ramos, A., Barberá, E. y Sarrió, M. (2003). Mujeres directivas, espacio de poder y relaciones de género. *Anuario de Psicología*, 34(2), 267-278.
- Sosa, M. L. (2018). "Inserción laboral de egresados técnicos en dos sectores contrastantes: construcción e informática". En C. Jacinto (coord.) *El secundario vale. Saberes, certificados y títulos técnicos en la inserción laboral de jóvenes*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Tenti Fanfani, E. (2009). "La enseñanza media hoy: masificación con exclusión social y cultural". En G. Tiramonti y N. Montes (comp.) *La escuela media en debate. Problemas actuales y perspectivas desde la investigación*. Buenos Aires: Manantial / FLACSO.

Promoción estatal del cooperativismo de trabajo y formas socioproductivas emergentes

Contribuciones en clave emancipatoria
a partir de un estudio de caso del Programa Argentina Trabaja

State promotion of worker cooperatives and emerging socioproductive forms

Contributions from an emancipatory perspective
based on a case study of the Argentina Trabaja Program

Denise Kasparian | ORCID: orcid.org/0000-0002-6861-8523

denise.kasparian@gmail.com

Universidad de Buenos Aires

Argentina

Recibido: 27/12/2018

Aceptado: 05/02/2019

Resumen

Desde comienzos del siglo XXI y hasta 2015 las cooperativas de trabajo en Argentina se expandieron en el marco de políticas públicas de fomento del cooperativismo y la economía social. A partir de un estudio de caso, el presente artículo se propone realizar una caracterización socioproductiva de una cooperativa creada por el Programa *Argentina Trabaja* que contribuya a una reflexión en torno a las limitaciones y potencialidades en términos emancipatorios que plantea esta vía de conformación y puesta en marcha de cooperativas que podríamos denominar *incubada*. Para la realización del estudio de caso se triangularon una serie de técnicas de investigación: entrevistas en profundidad a trabajadores de la cooperativa, observación no participante y análisis documental. Sostenemos que la cooperativa analizada configura una forma de producción híbrida no mercantil con dominio del poder estatal, orientada a la reproducción de trabajadores excluidos del mercado laboral, que habilita ciertos grados de empoderamiento social a través de la autoapropiación privada-colectiva y los espacios de autodeterminación de los trabajadores, configurando esquemas asimilables a la cogestión.

Palabras clave: Cooperativismo, Políticas sociales, Poder social.

Abstract

Since the beginning of the 21st century and until 2015, worker cooperatives in Argentina have expanded within the framework of public policies that promote cooperativism and social economy. Based on a case study, the present article carries out a socio-productive characterization of a cooperative created by the *Argentina Trabaja* Program that contributes to a reflection on the limitations and potentialities in emancipatory terms of this path of conformation and start-up of cooperatives that could be called “incubated”. To carry out the case study, a series of research techniques were triangulated: in-depth interviews with workers of the cooperative, non-participant observation and documentary analysis. We argue that the analyzed cooperative constitutes a non-mercantile hybrid form of production dominated by state power, aimed at the reproduction of workers excluded from the labor market, that enables degrees of social empowerment through private-collective self-appropriation and areas of self-management of workers, creating schemes similar to co-management

Key words: Cooperativism, Social policy, Social power.

Introducción

Desde comienzos del siglo XXI en Argentina y hasta 2015, el cooperativismo de trabajo atravesó una vigorosa expansión de la mano de políticas públicas de fomento del cooperativismo, el trabajo asociativo y autogestionado y la economía social (Acosta, Levin y Verbeke, 2013; Arcidiácono y Bermúdez, 2015; Hintze, 2018; Hopp, 2013; Rebón y Kasparian, 2015; Schujman, 2015; Vuotto, 2011). No se trató de un fenómeno meramente local, sino que la promoción estatal del cooperativismo de trabajo se enmarcó en un proceso regional -e incluso global¹ a partir de la crisis internacional de 2008 (Rosenblatt, 2013; Satgar, 2014)- en el que convergieron distintos gobiernos de Latinoamérica, experiencias pre-existentes desarrolladas por actores de la sociedad civil², y organismos internacionales³.

Entre las distintas políticas implementadas, que incluyeron el fortalecimiento organizativo y productivo de diversos tipos de unidades y experiencias socioproductivas, la capacitación de sus trabajadores, la adecuación de marcos jurídicos y legales, y el aporte de financiamiento, algunas se orientaron directamente a la conformación de cooperativas de trabajo. Para nombrar sólo algunos casos, en Brasil, la Secretaría Nacional de Economía Solidaria contó entre sus acciones con la creación de incubadoras de emprendimientos económicos solidarios (Bechara Sanchez y Sardá de Farias, 2013; Hintze, 2010). En Venezuela, la conformación de cooperativas se combinó con la gestación de una forma asociativa de producción *ad hoc*: las empresas de producción social (Díaz, 2006; Hintze, 2010; Troudi y Monedero, 2006). En Cuba, en el año 2014, el 77% de las cooperativas

no agrarias, que comenzaron a fomentarse desde 2012, eran de origen estatal, es decir, experiencias creadas a partir de unidades empresariales estatales y no de la iniciativa colectiva (Camps Rodríguez, 2017).

En Argentina, a partir de 2003, el Gobierno nacional puso en marcha una serie de programas de fomento del asociativismo y el trabajo autogestionado como una estrategia de inclusión social vía la generación de puestos laborales. Por su masividad, magnitud presupuestaria y expansión territorial, destacó el *Programa de Ingreso Social con Trabajo*⁴, comúnmente denominado *Programa Argentina Trabaja* (de aquí en adelante, PAT). Este programa se desarrolló entre los años 2009 y principios de 2018⁵ dentro de la órbita del Ministerio de Desarrollo Social y su lanzamiento consolidó la creación de cooperativas de trabajo como eje de política social en el marco del conjunto de políticas de fomento del trabajo asociativo y autogestionado. El PAT estipulaba la creación de cooperativas de trabajo, conformadas por población vulnerable, para el desarrollo de actividades de infraestructura social y mantenimiento de espacios públicos. Por la participación en las cooperativas, los asociados recibían un subsidio individual aportado por el Estado nacional que, en los comienzos, representaba alrededor del 90% del salario mínimo, vital y

¹ En la actualidad, se estima que, en las cooperativas, así como en sus ámbitos de influencia, se crea casi el 10% del empleo mundial (CICOPA, 2017a). Específicamente, en las más de 250.000 cooperativas de trabajo que existen, se generan casi 11 millones de puestos de trabajo bajo la figura del socio-trabajador (CICOPA, 2017b).

² Por ejemplo, en Argentina, a raíz de la crisis generalizada de los años 2001-2002, los procesos de recuperación de empresas en crisis por parte de sus trabajadores se expandieron. Estas experiencias conformaron cooperativas que revitalizaron al cooperativismo de trabajo. En trabajos previos, hemos ahondado en el análisis de estos procesos (Kasparian, 2017; Rebón, 2007; Rebón, Kasparian y Hernández, 2015; Salgado, 2012).

³ Diversos organismos internacionales, como la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y la Organización Internacional de Trabajo (OIT), recomendaron la implementación de políticas públicas de promoción de cooperativas de trabajo asociado con el argumento de que contribuyen a la creación de empleo, el mejoramiento de los niveles de vida, la reducción de la pobreza y la inclusión social (Arcidiácono y Bermúdez, 2018).

⁴ Según los últimos datos disponibles, hacia el año 2015 eran 218.870 los beneficiarios incorporados al PAT y 5.142 las cooperativas de trabajo conformadas (Ministerio de Desarrollo Social, 2015). En relación con el presupuesto destinado al Programa, en el año 2009 se ejecutaron 1.000 millones de pesos y en los años subsiguientes los fondos superaron dicho monto, atravesando un proceso de crecimiento entre los años 2009-2015, aun considerando la tasa anual de inflación (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015). Entre los años 2010 y 2013, el Programa contó con el segundo mayor porcentaje del gasto total del Ministerio de Desarrollo Social, ubicándose por debajo del presupuesto destinado a las pensiones no contributivas (Arcidiácono y Bermúdez, 2015). Respecto a su expansión territorial, el PAT comenzó a aplicarse en el conurbano bonaerense y, de forma gradual, fue incorporando beneficiarios de las provincias de Buenos Aires, Entre Ríos, Catamarca, Chaco, Corrientes, Formosa, La Rioja, Mendoza, Misiones, Río Negro, Salta, Santiago del Estero, San Juan, San Luis, y Tucumán (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015).

⁵ Para profundizar en los cambios del Programa *Argentina Trabaja* y de las políticas públicas de promoción del trabajo asociativo y autogestionado y de la economía social a partir del cambio de gobierno en diciembre de 2015, ver Hintze (2018) y Hopp (2017).

móvil⁶ (Kasparian, 2017a). Además, el Programa destinaba fondos para la adquisición de materiales, insumos y herramientas. En este contexto, hacia el año 2012, el 76% de las cooperativas de trabajo activas estaban enmarcadas en políticas públicas de promoción de dicha forma jurídica (Acosta, Levin y Verbeke, 2013).

Esta situación estimuló la producción académica en varios sentidos. Un primer conjunto de investigaciones se centró en el análisis de las políticas públicas de fomento del trabajo asociativo y autogestionado en el marco de la economía social. En un contexto de “contrarreforma” en el campo de la política social respecto al período neoliberal (Danani y Hinzte, 2011) y de ampliación del sistema de protección social (Masseti, 2011), algunas investigaciones caracterizaron el andamiaje institucional de promoción del trabajo asociativo y autogestionado, identificando especialmente las formas de protección social diseñadas para este tipo de trabajo (Hintze, Deux Marzi y Costa, 2011; Deux Marzi y Hinzte, 2014). También en el sendero de la identificación de continuidades y rupturas, Grassi (2012) incluyó estas políticas en el conjunto de políticas sociolaborales, definidas como *un conjunto de intervenciones y regulaciones políticas que desbordan aquellas que estrictamente corresponden a la política laboral, pero que tienen por objeto el trabajo* (p. 186). Y Hopp (2012) las consideró *políticas socioproductivas*, entendidas como aquellas intervenciones sociales del Estado que se orientan a la reproducción de la vida de los individuos y las sociedades a través de políticas que, mediante prestaciones económicas, intervienen en la distribución primaria del ingreso, estimulando la producción para el mercado. Específicamente respecto del PAT, Arcidiácono y Bermúdez (2015) analizaron su diseño e identificaron una combinación de elementos provenientes del capital humano, nociones restrictivas de economía social, prácticas propias del trabajo asalariado, y lógicas vinculadas a los programas de transferencia de dinero a familias. Por último, también se abordaron los sentidos asociados no sólo a dichas políticas, sino también a las unidades productivas emergentes y al trabajo en cooperativas (Hinzte, 2018; Hopp, 2013; Maneiro, 2015a; Rebón y Kasparian, 2015).

Otro grupo de indagaciones proveniente de los estudios sobre acción colectiva y movimientos sociales, analizó el ciclo de acción colectiva protagonizado por las organizaciones de trabajadores desocupados abierto a partir del lanzamiento del PAT (Maneiro, 2015b), los conflictos consti-

⁶ Al momento de su lanzamiento, el ingreso de los cooperativistas se estipuló en 1.200 pesos, monto que representaba alrededor del 90% del salario mínimo, vital y móvil vigente en dicho período (Resolución N°2/09 del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario). Sin embargo, hacia mediados de 2012 se había reducido a alrededor del 50% del salario mínimo.

tuyentes de las cooperativas del programa gestionadas por organizaciones de trabajadores desocupados (Kasparian, 2017b), y los modos de interacción entre gobiernos y movimientos sociales (Natalucci, 2012; Massetti, 2011).

Por último, una serie de investigaciones se abocó concretamente al estudio de variadas dimensiones respecto a las cooperativas. El crecimiento exponencial de cooperativas y la consecuente heterogeneización del campo cooperativo (Rebón y Kasparian, 2015) desencadenaron la actualización tipologías con el objetivo de asir las singularidades de las nuevas cooperativas conformadas (Hintze, 2018; Kasparian, 2017b): *cooperativas inducidas* (Vuotto, 2011) y *cooperativas sintéticas* (Hudson, 2016) fueron algunas de las caracterizaciones construidas. Las investigaciones también recogieron los modos en que los actores involucrados las denominaron *pseudo cooperativas*, *cooperativas sociales* o *cooperativas protegidas* (Arcidiácono y Bermúdez, 2015)⁷. Respecto a las limitaciones y potencialidades que plantearon estas experiencias, Hopp (2013) analizó las formas de integración social que alcanzaron las unidades productivas promovidas por las políticas públicas. En sus análisis sobre modelos de gestión cooperativa, Camilletti *et al.* (2005) concluyeron que las cooperativas que surgen por la implementación de programas estatales ven obstaculizado el desarrollo de una cultura cooperativa por el modo de reclutar a los asociados, la carencia de formación cooperativa y la dependencia de las instancias estatales. Por su parte, Schujman (2015) identificó los problemas de estas cooperativas para la sostenibilidad económica, la obtención de autonomía y el ejercicio de la autogestión. Las investigaciones desde un enfoque de género también estuvieron presentes. A partir de distintos abordajes, Pacífico (2015) y Arcidiácono y Bermúdez (2018) observaron que las cooperativas oficiales de momento de encuentro entre mujeres en los espacios de formación.

En suma, observamos que la literatura sobre la temática es prolífica. Sin embargo, no se ha realizado un análisis que permita abordar estas unidades socioproductivas desde una perspectiva emancipatoria⁸ que coloque el foco en las potencialidades y limitaciones que plantean las formas socioproductivas resultantes de la implementación de programas estatales respecto al

⁷ Esto también se redefinió y analizó en otros países de Latinoamérica. En Cuba, se las denominó cooperativas inducidas (Camps Rodríguez, 2017), mientras que en Venezuela se refirió a las mismas como experiencias “implantadas”, en contraposición a las “endógenas” surgidas desde las bases sociales (Hintze, 2010).

⁸ Esta perspectiva emancipatoria se enmarca en una preocupación de más largo aliento en torno a las formas alternativas de producción en el contexto de un capitalismo globalizado (Quijano, 2011; Rebón y Kasparian, 2018; Rebón y Salgado, 2010; Satgar, 2014; Singer, 2011; Sousa Santos y Rodríguez, 2011; Wright, 2013).

empoderamiento social⁹ en el campo de la producción económica, es decir, en lo concerniente a la asignación, el control y la utilización de los recursos (Wright, 2013).

En este sentido, a partir de un estudio de caso¹⁰, el presente artículo se propone realizar una caracterización socioproductiva de una cooperativa creada en el marco del Programa *Argentina Trabaja* que contribuya a una reflexión en torno a las limitaciones y potencialidades en términos emancipatorios que plantea esta vía de conformación y puesta en marcha de cooperativas que podríamos denominar *incubada*¹¹ (Wright, 2017). La cooperativa de trabajo analizada forma parte de una organización de trabajadores desocupados y se localiza en una barriada popular del sur del conurbano bonaerense. Su principal actividad es la limpieza de márgenes de la Cuenca Matanza Riachuelo y se compone de alrededor de

15 trabajadores¹². Para la realización del estudio de caso se triangularon una serie de técnicas de investigación: entrevistas en profundidad a trabajadores de la cooperativa, observación no participante y análisis documental. Sostenemos que la cooperativa del PAT configura una forma de producción híbrida no mercantil con dominio del poder estatal, orientada a la reproducción de trabajadores excluidos del mercado laboral, que habilita ciertos grados de empoderamiento social a través de la autoapropiación privada-colectiva y los espacios de autodeterminación de los trabajadores, configurando esquemas asimilables a la gestión.

A continuación caracterizamos la cooperativa del Programa *Argentina Trabaja* a partir de cuatro dimensiones que refieren a su forma socioproductiva, entendida como la dimensión social de las relaciones de producción:

- ◇ Las relaciones de propiedad
- ◇ Las lógicas y propósitos que orientan la producción
- ◇ La dimensión política de las relaciones de producción
- ◇ La configuración de grupos y la estructuración del conflicto.

Este enfoque se inspira, principalmente, en el esquema analítico de Wright (2010, 2013) acerca de las formas productivas interpenetradas. Por último, reflexionamos en torno a la forma socioproductiva que configura la cooperativa, en vinculación con las dificultades y potencialidades que, hipotetizamos, plantea esta vía de conformación de cooperativas respecto al incremento del poder social.

¹² En un primer momento, la cooperativa, conformada entre fines de 2009 y principios de 2010, contaba con 30 integrantes, pero hacia fines de 2015 este número descendió a 15 cooperativistas. Varias razones explican el decrecimiento de la cantidad de trabajadores. Entre éstas destacan la obtención de un empleo en relación de dependencia por parte de algunos de cooperativistas, y el traspaso de algunos asociados a otras cooperativas.

⁹ Entendemos el concepto de poder social como la capacidad de acción e incidencia de las personas basada en su asociación libre y voluntaria (Wright, 2013). Desde esta postura, el empoderamiento social en la producción da lugar a la democratización de la economía.

¹⁰ Una de las principales fortalezas de la estrategia del estudio de caso es que posibilita una comprensión detallada, profunda y contextual de los procesos sociales (Martínez Carazo, 2006; Neiman y Quaranta, 2006; Stake, 2013; Yin, 2003). Ahora bien, esta estrategia suele ser interrogada respecto a las posibilidades de generalización de los resultados que otorga. En respuesta a estos interrogantes, la literatura sobre la temática (Martínez Carazo, 2006; Neiman y Quaranta, 2006; Stake, 2013; Yin, 2003) sostiene que esta estrategia permite la generalización analítica, es decir, la extensión de los resultados de las investigaciones desde los casos hacia fenómenos de similares condiciones y/o niveles más generales de teoría, así como la ilustración de teorías o la elaboración de especificaciones "locales" de las mismas.

¹¹ Wright (2017) identifica 12 caminos de conformación y puesta en marcha de cooperativas, que se agrupan en cuatro clases: conformaciones autónomas, conformaciones incubadas, conformaciones a partir de la "crianza" por parte de otra cooperativa y conformaciones a partir de la conversión de empresas privadas.

Caracterización socioproductiva de la cooperativa del Programa *Argentina Trabaja*

Las relaciones de propiedad

Los medios de producción de la cooperativa son de muy pequeña magnitud. Se componen de un local, una camioneta, y herramientas y maquinarias de bajo valor. El local en donde funciona la cooperativa y se guardan las herramientas se encuentra bajo la posesión colectiva de la organización social, aunque de manera precaria. Dado que la barriada en donde se encuentra la cooperativa es producto de la toma de tierras y aún no se ha realizado la regularización dominial, la tenencia es sólo de hecho. Por su parte, si bien la camioneta se utiliza para transportar las herramientas, maquinarias y a los propios trabajadores cuando la limpieza se realiza a cierta distancia del local, formalmente se titularizó a nombre de un asociado. Por último, respecto a las herramientas y maquinarias, la documentación oficial del PAT establece que en cada módulo de trabajo se destina el 70% del financiamiento al ingreso de los cooperativistas y el 30% restante al financiamiento de materiales, insumos y herramientas (Ministerio de Desarrollo Social, 2010). Lo que no se especifica es la modalidad de otorgamiento de dichas herramientas a las cooperativas. En el caso analizado, la compra de las herramientas más importantes y costosas y las maquinarias, así como la ropa de trabajo y los elementos de protección personal la realiza el Gobierno municipal. Luego se los entrega a la cooperativa junto con documentación que certifica dicha entrega, documentación que la cooperativa archiva como prueba de propiedad. Por último, la cooperativa es la encargada de guardar, decidir acerca del uso y efectuar el mantenimiento de las herramientas y maquinarias, disponiendo libremente de ellas. Salvo el automóvil, ninguno de los bienes identificados es enajenable.

De este modo, nos encontramos frente a un pequeño colectivo de trabajadores no escindido de los medios de producción, es decir, que ponen en común su fuerza de trabajo para la producción de servicios, utilizando y disponiendo, dentro de los límites anteriormente marcados, de las unidades productivas y que, en principio, tienen el derecho igualitario a participar en las decisiones colectivas respecto al bien. La no separación entre trabajo y medios de producción se vincula con dos elementos. Por un lado, tiende a ser propiciada y garantizada por la forma jurídica cooperativa de trabajo. Por otro lado, observamos que algunos medios de producción se

encuentran bajo la posesión de la organización social y no de la cooperativa. En este sentido, el elemento que promueve la no escisión no es sólo la forma jurídica sino también los atributos de la organización social de la que forma parte la cooperativa, que se autodefine como una organización anticapitalista cuyo objetivo es la construcción de poder popular y del socialismo.

Así, en tanto la apropiación es producto de una colectividad, nos encontramos frente a una forma de propiedad social. Ahora bien, es importante remarcar que la disposición de los medios de producción se enmarca en un contexto de baja formalización de la posesión. Se trata de una posesión más que de una propiedad plena en manos de la cooperativa por su baja intensidad, es decir, por las limitaciones que presentan las formas de posesión y/o usufructo existentes en la cooperativa. Recapitulemos brevemente: en primer lugar, las maquinarias y herramientas son cedidas a la cooperativa (acercándose más a la noción de comodato que de propiedad); en segundo lugar, la camioneta fue comprada por la organización social pero titularizada a nombre de un asociado y puesta a disposición de la cooperativa. Por último, el bien inmueble se encuentra bajo la tenencia de hecho de la organización social pero también puesto a disposición del usufructo de la cooperativa. Así, la posesión social en manos de la cooperativa es de baja intensidad y sumamente informal. Además, más allá del usufructo que pueda realizarse de los medios de producción, el carácter de la propiedad es híbrido en tanto combina elementos de propiedad privada (camioneta), con otros de propiedad social (local de la organización) y estatal (maquinarias y herramientas).

Sumada a la baja intensidad, la posesión en manos del colectivo de trabajadores tiene una extensión o alcance específico. Tal como mencionamos, la cooperativa se trata de un pequeño emprendimiento situado en una barriada popular del segundo cordón del conurbano bonaerense. Así, la posesión está limitada a medios de producción de muy pequeña magnitud. Por último, se trata de una posesión social con inclusividad limitada. Aunque resulta una situación marginal, la cooperativa excluye de la relación asociativa al chofer de la camioneta, quien desarrolla su trabajo a partir de una relación salarial. Además, existe otro grupo pequeño de dos trabajadores que cobra un subsidio de otro Programa, pero que no forma parte del PAT. De este modo, al igual que el chofer, también quedan excluidos formalmente

de la cooperativa, pero no así del colectivo de trabajadores que accede a la apropiación colectiva de los bienes. Consideramos que esta no exclusión responde al hecho de que el colectivo de trabajadores se teje a partir de la pertenencia a la organización social y a la percepción de un ingreso proveniente de la política pública más que a la inclusión formal en la cooperativa.

Estos elementos de posesión social, con las limitaciones presentadas y de tendencia a la no separación de los trabajadores de los medios de producción permiten que, aun cumpliendo con las tareas asignadas por los poderes estatales desde el PAT, los trabajadores posean ciertos grados de autonomía¹³. Las formas de posesión descritas han permitido que las maquinarias, herramientas y camioneta no sean utilizadas únicamente para la limpieza de márgenes. También se destinan a tareas de construcción y mantenimiento del local en donde funciona la cooperativa y la organización social en la que se enmarca, e incluso son dadas en préstamo a integrantes de la cooperativa, de la organización social o a vecinos, para uso doméstico. Esto último tiende a ampliar levemente el grado de inclusividad, al habilitar el usufructo no sólo a quienes forman parte -con diversos grados de formalidad- del colectivo laboral, sino también a vecinos.

En suma, observamos que, a pesar de tratarse de una cooperativa conformada en el marco de una política pública, no encontramos en las formas de posesión analizadas una preeminencia de la propiedad estatal. Por el contrario, identificamos caracteres de propiedad privada (camioneta) y estatal (figura similar al comodato de herramientas y maquinarias), que se combinan con elementos de posesión social. En esta forma híbrida de propiedad predomina la propiedad social que permite la disponibilidad de los recursos para su usufructo colectivo, aunque no formalizado y limitado a un conjunto pequeño de trabajadores y vecinos.

¹³ Esto resulta aún más claro en su contraste con otro caso. A partir del trabajo de campo conocimos otra cooperativa cuya principal actividad es la limpieza y el barrido en distintas zonas de la localidad con herramientas que quedan en manos de instancias de descentralización municipal llamadas *delegaciones municipales*. El trabajo de la cooperativa va rotando de delegación con una frecuencia generalmente mensual, lo que implica un traslado de los cooperativistas desde su sede al edificio de la delegación municipal en la cual estén desarrollando las actividades en ese momento. Allí permanecen las herramientas de trabajo, quedando a cargo de las autoridades municipales (Kasparian, 2014). De este modo, vemos cómo la posesión colectiva de las maquinarias y herramientas, así como de un local donde emplazarse y guardarlas, otorga mayores posibilidades de apropiación social por parte del colectivo de trabajadores.

La lógica y el propósito de la producción

Tradicionalmente, la política social se describe como aquella que interviene en la distribución secundaria del ingreso de modo de actuar sobre las condiciones de vida y de reproducción de la vida (Danani, 2009). Frente a la multiplicación de políticas orientadas al fomento de emprendimientos de la economía social desde comienzos del siglo XXI, los conceptos *política socioproductiva* (Hopp, 2012) y *política sociolaboral* (Grassi, 2012) han dado cuenta de la existencia de políticas sociales que se dirigen al trabajo y a la producción, aunque no necesariamente a partir de efectuar una redistribución del ingreso, ni considerando únicamente el trabajo asalariado. En este marco interpretativo, consideramos que el PAT constituye una política social que tiene por objeto el trabajo y que interviene de cierto modo en la distribución primaria del ingreso, conformando cooperativas de trabajo que participan -o poseen potencialidad para hacerlo- en el ámbito de la producción, aunque no insertan sus productos necesariamente en el mercado capitalista. De este modo, el PAT implica una hibridación entre la intervención estatal en la distribución primaria y secundaria del ingreso, generando dos espacios sociales que podemos diferenciar analíticamente.

El primero, del Estado y la política pública, se organiza en torno al mecanismo de redistribución -o distribución secundaria- que establece el subsidio otorgado por el PAT, con el objetivo de paliar las desigualdades que genera la economía de mercado. El segundo espacio es el de las cooperativas propiamente dicho, en donde se desarrolla el proceso productivo de bienes y/o servicios. Así, el subsidio desencadena la configuración de un espacio productivo que, aunque relacionado con la dimensión asistencial, posee sus propias lógicas. De este modo, referirnos a la lógica y el propósito de la producción en nuestro caso de estudio, requiere la consideración de ambos espacios analíticos superpuestos en la unidad productiva.

Respecto a la lógica de la producción, identificamos que no prima el valor de intercambio mercantil. Por el contrario, el servicio se orienta a la satisfacción de necesidades y su producción se encuentra atada a criterios de necesidad y uso. Ahora bien, la limpieza del canal, actividad principal de la cooperativa, no es definida como una necesidad a satisfacer exclusivamente por la cooperativa. Por el contrario, es producto de la articulación -a veces conflictiva- de criterios del Ministerio de Desarrollo Social, el Gobierno municipal y la cooperativa, en la cual ésta tiende a quedar subordinada.

Pero además de satisfacer la necesidad de limpieza del espacio urbano, la producción del servicio constituye un mecanismo de intercambio o circulación no mercantil entre la

cooperativa y el Estado, orientada por el principio de redistribución (Polanyi, 2007) de la política pública¹⁴. Más que la necesidad de la limpieza del canal, la lógica de la producción del servicio se vincula con el esquema de política social con contraprestación laboral que caracteriza al PAT. Dicho de otro modo, más allá del valor de uso del servicio producido, es relevante la contraprestación en sí misma. Así, la lógica productiva de la cooperativa está determinada por la producción de valores de uso, pero observamos que analizar desde la óptica del criterio de necesidad solamente la prestación del servicio de limpieza resulta insuficiente. Desde la lógica de la política pública, el valor lo constituye la contraprestación misma (sea útil o no para resolver la necesidad a la que supuestamente apunta¹⁵), elemento clave del intercambio establecido entre el Estado y las cooperativas.

Dado que la jornada laboral exigida por las instancias gubernamentales es de cuatro horas, las cooperativas pueden destinar media jornada a desarrollar otro tipo de actividad. Sin embargo, la cooperativa estudiada nunca llevó a cabo ningún tipo de producción orientada al intercambio mercantil. Lo que sí ha realizado son otras actividades que no poseen un sentido mercantil, como la limpieza de jardines y escuelas del barrio y el desarrollo de un merendero. Además, destinó una porción de los fondos girados -y también de tiempo- a la construcción y el mantenimiento del local de la organización social donde funciona la cooperativa. En estas relaciones con el barrio subyace el principio de reciprocidad, vinculado con las lógicas de construcción política a nivel territorial de las organizaciones sociales, que se conformaron en el marco de la transición de una politicidad de las clases populares centrada en el mundo del trabajo a una centrada en la inscripción territorial; es el barrio el espacio

¹⁴ La lógica esencial del modo de producción estatista conceptualizado por Wright (2010) es que el Estado organiza directamente todo el sistema de producción y apropiación mediante una planificación central. Es importante identificar que Wright realiza estas conceptualizaciones en un contexto caracterizado por la existencia de la URSS. Aquí, cuando nos referimos a elementos estatistas no nos referimos necesariamente a una planificación central de la economía por parte del Estado, dado que éste varía histórica y geográficamente. En este caso, los elementos del modo de producción estatista que se identifican en la forma social de la cooperativa de trabajo no refieren a un Estado que realiza sus intervenciones de acuerdo a planes técnicos centrales, sino que refieren más bien a un Estado cuya lógica de intervención en el caso del PAT es de redistribución a partir del desarrollo de políticas destinadas a sectores vulnerables.

¹⁵ En este sentido, son elocuentes las palabras de una entrevistada: *A veces nos quedamos un poco más porque [sólo] a veces mandan los camiones. No tiene sentido limpiar si los camiones no se llevan [la basura]. Juntas y después está todo tirado de nuevo.* (Luz, asociada de la cooperativa, septiembre de 2014, énfasis de la entrevistada). En un sentido similar, Hintze (2018) señala que algunos cooperativistas del PAT refieren a la poca utilidad del trabajo que realizan, lo que podría reforzar el sentido de dependencia.

donde tiene lugar la socialización política de los sectores más pobres (Merklen, 2005). Así, a pesar de que la actividad principal de la cooperativa es definida a partir de una articulación de criterios gubernamentales y propios de la cooperativa, con una subordinación de ésta, la posesión social de los medios de producción en manos de la comunidad de trabajadores descripta previamente es el elemento que permite desarrollar otras actividades bajo el principio de reciprocidad.

Respecto al propósito de la producción, ésta se orienta por el consumo de los trabajadores -y sus familias-, en el marco de una estrategia de multiactividad que desarrollan los sectores populares para garantizar su subsistencia en contextos signados por la inestabilidad (Merklen, 2005). Cuando los ingresos de los sectores populares provenientes del trabajo resultan insuficientes -o incluso inexistentes-, el barrio se constituye en el principal proveedor de soportes para la supervivencia. Bajo esta lógica territorial de obtención de los medios de subsistencia, y tal como mencionamos anteriormente, los ingresos percibidos por los cooperativistas no son destinados solamente al consumo individual (y familiar) sino también al consumo colectivo en un territorio determinado (construcción del local de la organización en el barrio). Así, el propósito de la producción se encuentra estructurado por esta lógica. El criterio dominante es la preservación del ingreso de subsistencia proveniente de la política pública para la reproducción de la vida, lo cual, hipotetizamos, influye en el hecho de que la cooperativa no desarrolle actividades pasibles de insertarse en el circuito de intercambio mercantil¹⁶.

Por último, aun primando la lógica del consumo, consideramos que la producción también se orienta por criterios de acumulación no capitalista. En el marco de la existencia de experiencias de socialismo real, la acumulación estatista fue definida por Wright (2010) como una acumulación de valores de uso (a diferencia de la capitalista, que acumula valores de cambio) para incrementar la capacidad productiva, y en este sentido, el poder político de diferentes segmentos del aparato estatal-burocrático en el marco de una dinámica de competencia burocrática y de la necesidad de reproducir el poder de la clase dirigente estatista. En nuestro caso de estudio, observamos que existe una acumulación estatista de poder por parte de distintas fracciones más que de la burocracia estatal: funcionarios públicos, que pueden ser a su vez referentes políticos y/o dirigentes partidarios. Esta acumulación no sólo se da en base a los servicios que desarrollan las cooperativas y su publicitación en el espacio

¹⁶ En esta línea, hacia fines de 2014 se observaba que sólo un 13,5% de los titulares del PAT se encontraban desarrollando un proyecto ocupacional o socioproductivo con su cooperativa o parte de ella por fuera del horario del PAT (MDS, 2015b).

público, sino también en base a las influencias y lealtades que se cosechan en las relaciones entre los funcionarios y las cooperativas en el marco de la política local.

Además, consideramos que existe otro tipo de acumulación que se centra en la acumulación política de las organizaciones sociales en tanto actores del territorio. La organización social se orienta también a lograr una presencia mayor en el barrio y medios para motivar la participación política de los cooperativistas en la organización social. En este sentido podemos leer, por ejemplo, la construcción de locales de la organización. De esta manera, desde la perspectiva de la organización social y del Estado, observamos que la lógica no se centra únicamente en la reproducción de los trabajadores sino también en la acumulación política.

En síntesis, mientras que el propósito inmediato es la producción de un servicio que oficie de contraprestación laboral en el marco de una política pública, a la vez que satisfaga una necesidad infraestructural de la población vulnerable, la producción no sólo se encuentra orientada al consumo y la reproducción de los trabajadores, sino también a la acumulación política del Estado y sus funcionarios y, subsidiariamente, de la organización social. El análisis de la lógica y el propósito de la producción nos permite poner el foco sobre la presencia predominante del Estado con sus lógicas de producción en la unidad socioproductiva. Mientras que la posesión de los medios de producción en manos de la cooperativa y la organización social colocaba la balanza de poder del lado de la sociedad civil, las lógicas productivas de la cooperativa se encuentran marcadas principalmente por el predominio del Estado.

La dimensión política de las relaciones de producción

Analicemos ahora la dimensión referente al modo en que se organiza el poder en el proceso productivo. En términos de los grados de autonomía de los que goza la cooperativa frente a poderes externos, observamos una dependencia respecto del aparato estatal. El gobierno municipal detenta la dirección y supervisión del proceso productivo, así como el control del trabajo: controla diariamente la asistencia y dirige y supervisa el desarrollo y avance de obra. Ahora bien, aunque la dirección es ejercida por instancias gubernamentales, se llevan a cabo reuniones -llamadas "asambleas"- con las cooperativas que llevan adelante el módulo de limpieza de márgenes en el barrio para la puesta en común de los planes de obra y la división y organización del trabajo. En estas instancias "asamblearias" los cooperativistas incluso plantean cuestiones en torno a las condiciones de trabajo, tales como el establecimiento de una licencia de un día al

mes para las mujeres. Más allá de su carácter eminentemente informativo en un sentido vertical, las "asambleas" resultan un espacio fecundo para el planteo de inquietudes y la discusión en torno al plan de obra y la división de áreas del módulo entre las cooperativas.

Sobre la base de esta estructura de dirección y supervisión, la cooperativa conserva un margen relativo de autodeterminación colectiva a nivel de la coordinación diaria del trabajo. Es la cooperativa la que tiende a definir quién realiza qué actividad y de qué manera, aunque de modo subordinado a las estructuras estatales.

Nosotros tenemos una compañera que va organizando el trabajo. Lo que pasa es que puede estar esa compañera, pero la autoridad es el asistente. Nosotros podemos organizarnos, pero si el asistente viene y te dice "no, mañana tenemos que hacer lo otro", entonces no vale lo que dice nuestra compañera. (Cristina, asociada de la cooperativa, registro de campo, enero de 2015)

Antes de fin de mes tienen que estar hechos cierta cantidad de metros [...] y se los cumplimos. Vos estás trabajando, pero algunos nos vamos a hacer temas administrativos del movimiento. Pero no se complica mucho porque se habla; se llega a un acuerdo. Mientras le cumplamos el trabajo, no importa. (Verónica, asociada de la cooperativa, octubre de 2012)

En este nivel encontramos una estructura propia de la forma jurídica cooperativa. En línea con la Ley 20.337¹⁷, la cooperativa posee un Consejo de Administración conformado por presidente, secretario y tesorero, electos por los asociados de la cooperativa. Entre las autoridades electas, destaca la figura de la presidenta, quien es además referente de la organización, por lo que sus responsabilidades exceden las de la cooperativa. A pesar de que en algunas oportunidades realiza el mismo trabajo que los demás cooperativistas, ella se encuentra más abocada a tareas administrativas y de gestión del PAT.

Sin embargo, no todas las tareas administrativas recaen sobre ella o los miembros del Consejo de Administración. Además del Consejo de Administración, la cooperativa puso en marcha una estructura de responsables por área en base a una división interna de tareas. En casi todas las áreas

¹⁷ Además, en el caso de las cooperativas de trabajo enmarcadas en políticas públicas desarrolladas por los Gobiernos municipales, provinciales y nacional rige la Resolución N° 3026/06 del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social. Ésta crea un régimen especial, principalmente respecto a trámites y aranceles para la conformación de las organizaciones, para este tipo de cooperativas de trabajo. No obstante, no plantea consecuencias prácticas en la organización cotidiana de las cooperativas.

hay más de un responsable. En este sentido, se garantiza que casi la totalidad de los trabajadores ejerzan una función de responsabilidad. A pesar de estipular un período breve de ejercicio (3 meses), éste puede limitarse o extenderse de acuerdo con la predisposición de quien ocupa dicha responsabilidad y la conformidad de los asociados. Mientras que para el sostenimiento de la cooperativa de acuerdo a los lineamientos del PAT y de las normativas referentes a las cooperativas de trabajo resultan centrales los responsables administrativos, en el trabajo cotidiano destaca la figura del coordinador de trabajo y asistencia. Resulta interesante advertir que ambas figuras se caracterizan por su cercanía a las autoridades estatales y por su capacidad de expresión oral, justamente para mantener dicha relación. Más allá de las indicaciones que las responsables puedan dar durante la jornada de trabajo y en la misma zona de limpieza del canal, estas cuestiones son discutidas por el pleno de trabajadores tanto en asambleas de la organización como en el momento previo al comienzo de la jornada de trabajo. Además, tanto la organización del trabajo, como la asignación de los trabajadores individuales a la cooperativa, pudieron ser definidas en negociaciones y gestiones con las autoridades estatales. Estas negociaciones y gestiones, que imponen límites a la dominación por parte de los aparatos estatales y otorgan un margen relativo de autodeterminación, son posibles por la pertenencia de la cooperativa a una organización social¹⁸:

Nosotros tenemos un inspector del municipio que nos viene a controlar, y si uno se quedaba adentro preguntaba “¿a dónde está esa persona? ¿Y qué está haciendo?” Ahora ya nos conoce y sabe que tenemos reuniones, que somos una organización, que no somos un grupo de personas. Ya nos conoce, sabe cuál es la política que se maneja. No nos quieren, pero bueno, es lo que hay. (Analía, asociada de la cooperativa, noviembre de 2012)

Respecto a la democracia interna, observamos una combinación de democracia directa (en el sostenimiento de asambleas) y representativa (a partir de la conformación del Consejo de Administración), inserta en la organización social. La Asamblea de la cooperativa se realiza como parte de la asamblea semanal de la organización social, tratándose la cuestión de la cooperativa en primer lugar del orden del día. En las Asambleas, también se discuten aspectos referentes a movilizaciones, al merendero y demás cuestiones vinculadas a

¹⁸ A diferencia de nuestro caso de estudio, en otra cooperativa visitada y con vinculaciones más débiles con una organización social, los trabajadores fueron asignados a la misma en base a criterios burocráticos establecidos por el Gobierno municipal.

la organización social. Así, todos los integrantes de la organización poseen voz y voto respecto a la cooperativa. De este modo, observamos una superposición de la cooperativa y la organización social en sus lógicas y actividades.

En esta instancia, para el análisis de la distribución y el ejercicio del poder en la cooperativa resulta pertinente retomar desarrollos teóricos de Edwards (1978) en torno a la evolución de los tipos de control en la producción y de Burawoy (1989) respecto de la producción de consentimiento en modos hegemónicos de organización del trabajo. En la cooperativa, tanto mecanismos simples de control (presencia del asistente en el lugar de trabajo) como mecanismos de control burocrático (la toma de asistencia y la realización de trámites administrativos por parte de la cooperativa frente al municipio, tales como la rendición de cuentas) son combinados con instancias de negociación entre la cooperativa, nucleada en la organización social, y las autoridades estatales, dando lugar a diversos grados de consentimiento por parte de los trabajadores (Burawoy, 1989), más que a la llana y pura coacción por parte de los aparatos estatales. Ahora bien, a diferencia del concepto de Burawoy, aquí el consentimiento no se produce con miras a favorecer la obtención de plusvalía, sino la acumulación política estatista en primer lugar, y de la organización social en segundo lugar. Así, la estructura organizativa que plantea el PAT, que implica la conformación de cooperativas de trabajo con la consiguiente necesidad de administrar y gestionar múltiples aspectos, no sólo es una herramienta que en manos de la organización social provee de espacios de autodeterminación, sino también un mecanismo de control burocrático sobre las mismas por parte del Estado. En palabras de una asociada de la cooperativa: *Como que “los tenemos ocupados en eso, más burocrático”. No nos dan tiempo a reclamarle nada.* (Verónica, asociada de la cooperativa, octubre de 2012).

En síntesis, dos aspectos centrales del proceso de trabajo total son definidos en ámbitos estatales, dando cuenta de la dominación estatal en el proceso de trabajo de esta forma productiva. Nos referimos a la definición de la actividad de la cooperativa (desarrollado en el punto anterior), y a la dirección y supervisión del proceso productivo. No obstante, otros elementos se definen en el ámbito de la cooperativa, a través de la organización social en muchos casos: la asignación de los trabajadores a la cooperativa, la elección de las autoridades y los responsables por tarea, la realización de otras actividades subsidiarias gracias a la posesión social de los medios de producción, y la coordinación diaria del trabajo a partir de la configuración de espacios de autodeterminación. En suma, observamos que prima la dominación estatal con elementos de autogestión posibilitados por instancias de negociación que sostiene, principalmente, la organización social.

Así, podríamos referirnos a este caso en términos similares a los de un esquema de cogestión, más que de autogestión.

Agrupamientos sociales y potenciales antagonismos

Finalmente, proponemos algunas hipótesis acerca de los agrupamientos o fracturas que estructura el ordenamiento socioproductivo de la cooperativa. En primer lugar, la cooperativa -y sus asociados- se encuentra subordinada al Estado, personificado en quienes ocupan posiciones en la estructura de gobierno. En la lógica estatal prima el principio de redistribución y una orientación a la acumulación político-estadista. Esto determina que las potenciales confrontaciones se estructuren alrededor del clivaje entre los trabajadores de la cooperativa y los representantes del gobierno del Estado; y que las luchas tiendan a adquirir un carácter político y no meramente económico. El carácter que asume la acumulación en estas experiencias resulta un elemento estructural central para abordar el conflicto. Las acumulaciones político-estadista y de la organización social descriptas tienden a politizar la lucha, fundiendo los límites entre lucha económica y lucha política. Las luchas económicas que se dan en la cooperativa (por la actividad a desarrollar, el aumento de haberes, el pedido de herramientas y maquinarias, entre otros) constituyen inmediatamente un conflicto político, dado que las políticas de producción involucran directamente al Estado.

Sumado a esto, hipotetizamos que un análisis respecto a la apropiación de excedente no resulta necesariamente fructífero para el análisis del caso. Tal como mencionamos, es la lógica de la redistribución y de la acumulación política la que organiza este espacio productivo, y no la búsqueda de maximización de ganancias. En tal sentido, consideramos que el antagonismo entre las personificaciones mencionadas se estructura en torno a los intereses contradictorios respecto a la dominación y el control del proceso productivo que se desarrolla en un territorio social determinado. Así, cada agrupamiento social buscará hacer prevalecer su propia lógica de acumulación política, en un contexto en que son los organismos estatales los que ejercen la dominación, aunque matizada por la posesión colectiva de los medios de producción, la relativa autonomía que aporta la forma legal cooperativa de trabajo en el contexto del programa, y la mediación de la organización social.

No obstante, los conflictos entre estos agrupamientos podrían no tener lugar si tomamos en consideración las modalidades de control que instaura el PAT, que combinan formas simples con burocráticas (Edwards, 1978). Estas últimas dan lugar a una dinámica de gestión que oscila

entre los requerimientos burocráticos y las negociaciones, es decir, además de ejercer control sobre el colectivo de trabajadores a partir de mecanismos percibidos como objetivos y despersonalizados, en última instancia, abre la posibilidad de negociación entre la cooperativa y las autoridades estatales. Es así como, probablemente, sólo luego de agotarse estas instancias, tenga lugar un conflicto abierto entre estas personificaciones sociales. Así, la forma cooperativa de trabajo en el marco de políticas sociolaborales facilita el establecimiento de controles burocráticos que pueden desalentar el conflicto, a la vez que brinda un margen de autonomía a los trabajadores y favorece la construcción colectiva de demandas.

Además de dicha conformación de agrupamientos sociales, identificamos modalidades de vinculación de los trabajadores con la cooperativa que podrían dar lugar a una divisoria en torno al acaparamiento de oportunidades (Tilly, 2000) al interior del colectivo de trabajadores. Nos referimos al caso del trabajador asalariado y el de los trabajadores que no se encuentran formalmente vinculados a la cooperativa. Aunque en algunos casos acceden a la participación en la toma de decisiones, ninguno de ellos se desempeña en los puestos de responsabilidad que describimos, ni pueden ser consejeros de la cooperativa. De este modo, podría tener lugar una tendencia de desigualación entre socios y no socios de la cooperativa.

En referencia a la organización y coordinación del trabajo, tal como mencionamos, se realiza una división por áreas y se eligen colectivamente responsables para las mismas. Esta división por áreas, no obstante, no exime a los responsables de realizar la actividad de limpieza de márgenes, atenuando la posibilidad de que pueda configurarse una divisoria entre trabajadores manuales y no manuales. Si bien se contemplan esquemas de rotación y el carácter colegiado de estas estructuras, en administración y maquinarias han permanecido las mismas personas desde el comienzo de la cooperativa y la Presidenta siempre ha sido la misma asociada. En el caso de los operarios y encargados de mantenimiento de maquinaria, éstos no han rotado porque la tarea requiere de fuerza física que, se sostiene, puede lesionar a las mujeres. Respecto a la administración, estas tareas requieren ciertos conocimientos técnicos, así como capacidades para la expresión oral que dificultan la posibilidad de que otros asociados quieran o puedan asumir dichos roles. Sumado a esto, a pesar de no ser una normativa aplicada a las cooperativas de trabajo en general, no pueden formar parte del Consejo de Administración miembros de la misma familia. Esto reduce las candidaturas al Consejo, dado que en la cooperativa el reclutamiento barrial de los asociados se combina con un reclutamiento familiar y de compadrazgo. De

este modo, los cargos directivos han tendido a fijarse, dando lugar a una divisoria organizacional entre directivos y dirigidos, que, no obstante, es atenuada por no corresponderse con una separación entre trabajadores manuales y no manuales.

Ahora bien, también encontramos divisorias organizacionales, pero no en torno al trabajo, sino a la participación en la organización social. El ser asociado no necesariamente implica participar activamente en dicha organización, aunque resulta un elemento deseable por parte de

ésta. Esta superposición organizacional estructura dos agrupamientos; están los asociados que militan y los que no; lo que a su vez configura agrupamientos actitudinales en torno a las percepciones acerca del trabajo y de la participación política.

Por último, respecto de la dinámica del conflicto, la forma socioproductiva tiende a democratizar el proceso productivo, otorgando relevancia a las concepciones y percepciones de los trabajadores y, en este sentido, dando lugar a que éstas se expresen en los conflictos.

Reflexiones finales

El análisis realizado nos permite sostener la hipótesis de que la cooperativa constituye una forma de producción híbrida no mercantil con dominio del poder estatal, orientada a la reproducción de trabajadores excluidos del mercado laboral, que habilita ciertos grados de empoderamiento social a través de la autoapropiación privada-colectiva y los espacios de auto-determinación de los trabajadores, configurando esquemas asimilables a la cogestión. Esta forma socioproductiva no posee una lógica mercantil y se orienta al consumo de subsistencia de trabajadores excluidos del mercado laboral y sus familias a través de la percepción de un subsidio individual, y no de la producción de valores de cambio. El predominio del Estado se evidencia en el poder que ejerce en la definición de la lógica y el propósito de la producción y en el proceso de trabajo a partir de su dirección y supervisión. El principio de redistribución y una orientación a la acumulación político-estadista estructuran la producción y es la lógica estatal la que establece las condiciones generales de la producción y el trabajo. En cuanto al empoderamiento social de los trabajadores, éste emana de la libre disponibilidad de los medios de producción, lo que posibilita la autoapropiación colectiva de la comunidad de trabajadores, que denominamos privada porque dicha comunidad se encuentra constituida por un conjunto limitado de trabajadores. Además, el incremento del poder social se habilita a partir de los espacios de autoadministración colectiva que logra negociar la cooperativa y del desarrollo de otras actividades orientadas al consumo colectivo de los trabajadores y el barrio circundante. Son la inclusión de la cooperativa en una organización social y la forma jurídica cooperativa de trabajo las que posibilitan esto.

Esta interpenetración de lógicas diversas da lugar a la constitución de esquemas más asimilables a la cogestión entre el Estado y la cooperativa, que a la autogestión de los asociados. Si bien se trata de un estudio de caso, consideramos que nos permite aportar elementos a una reflexión en torno a las formas de conformación de cooperativas incubadas por el Estado. ¿En qué medida esta experiencia da cuenta de una democratización de la producción a través del incremento del poder social? La forma socioproductiva analizada da muestras del dominio del poder estatal y de la dependencia de los recursos provenientes del Estado, del predominio de una lógica redistributiva que apunta a la inclusión social más que al desarrollo productivo. Sin embargo, estas limitaciones se dan bajo la relativa autonomía de la comunidad de trabajadores y la posesión social y el control colectivo de los medios de producción. Estas son potencialidades que han permitido conformar y, en ocasiones, consolidar asociativismo y organización colectiva.

Si bien con el cambio de gobierno a partir de 2015 estas políticas públicas han perdido vigencia, es menester analizar las experiencias que han logrado sostenerse y aportar conocimiento que permita superar las limitaciones identificadas, tanto para las cooperativas existentes como para nutrir posibles intervenciones estatales. En este sentido, la implementación de políticas que promuevan la producción de las cooperativas para el mercado podría generar mayores escalas y autonomía, y además configurar el basamento para la construcción de un mercado cooperativo. Asimismo, dado el rol central que adquiere la organización social en la dinámica de la cooperativa analizada, el establecimiento de mecanismos de participación de las organizaciones

sociales y las cooperativas de trabajo en el Estado, como por ejemplo a partir del establecimiento de consejos consultivos a nivel local, sería un mecanismo fortalecedor del empoderamiento social. Por último, la progresiva inclusión de

estas experiencias en el amplio universo del cooperativismo de trabajo y la economía social podría promover articulaciones positivas para la profundización del sendero de la democratización en el campo de la producción.

Referencias bibliográficas

- Acosta, M.C., Levin, A. y Verbeke, G. E. (2013). "El sector cooperativo en Argentina en la última década". *Cooperativismo e/Desarrollo*, Vol. 21, N° 102, pp. 27-39.
- Arcidiácono, P. y Bermúdez, A. (2015). "Clivajes, tensiones y dinámicas del cooperativismo de trabajo bajo programas sociales: el boom de las cooperativas del Programa Ingreso Social con Trabajo - Argentina Trabaja". *Revista del CESOT*, N° 7, pp. 3-36.
- (2018). "Cooperativismo, programas sociales y provisión de cuidado Un recorrido por la experiencia del 'Ellas Hacen'". *Revista Idelcoop*, N° 226, pp. 69-94.
- Bechara Sanchez, F.J. y Sardá de Farias, M. (2013). "Políticas públicas para el trabajo autogestionado en Brasil: participación e intersectorialidad". *Revista del OSERA*, N° 9.
- Burawoy, M. (1989). *El consentimiento en la producción Los cambios del proceso productivo en el capitalismo monopolista*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Camilletti, A., Guidini, J., Herrera, A., Rodríguez, M., Martí, J. P., Soria, C., Silveira, M. y Torrelli, M. (2005). "Cooperativas de trabajo en el Cono Sur. Matrices de surgimiento y modelos de gestión". *Revista de la UNIRCOOP*, Vol. 3, N° 1, pp. 32-56.
- Camps Rodríguez, D. (2017). "Las cooperativas no agropecuarias en Cuba. Experiencias y prácticas". *Revista Idelcoop*, N° 222, pp. 68-85.
- CICOPA (2017a). *Cooperatives and employment: Second Global Report. Contribution of cooperatives to decent work in the changing world of work*.
- (2017b). *Informe mundial: Cooperativas en la industria y los servicios 2015-2016*.
- Danani, C. (2009). "La gestión de la política social: un intento de aportar a su problematización". En M. Chiara y M.M. Di Virgilio (org.), *La gestión de la política social. Conceptos y herramientas*. Buenos Aires: UNGS-Editorial Prometeo.
- Danani, C. y Hintze, S. (2011). "Introducción. Protección y seguridad social para distintas categorías de trabajadores: definiciones conceptuales, propuestas de abordaje e intento de interpretación". En C. Danani y S. Hintze (coord.) *Protecciones y desprotecciones: la seguridad social en la Argentina 1990-2010*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Deux Marzi, M.V. y Hintze, S. (2014). "Protección y seguridad social de los trabajadores asociativos autogestionados. En C. Danani y S. Hintze (coord.), *Protecciones y desprotecciones (II). Problemas y debates de la seguridad social en la Argentina*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Díaz, B. (2006). "Políticas públicas para la promoción de cooperativas en Venezuela (1999-2006)". *CAYAPA Revista Venezolana de Economía Social*, Año 6, N° 11, pp. 149-183.
- Edwards, R. (1978). *Contested Terrain. The transformation of the workplace in the Twentieth Century*. New York: Basic books.
- Grassi, E. (2012). "Política sociolaboral en la Argentina contemporánea. Alcances, novedades y salvedades". *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad de Costa Rica*, N° 135-136, pp. 185-198.
- Hintze, S. (2010). *La política es un arma cargada de futuro: La economía social y solidaria en Brasil y Venezuela*. Buenos Aires: CLACSO.
- (2018). El trabajo en cooperativas en la Argentina del siglo XXI. En Estela Grassi y Susana Hintze (coord.) *Tramas de la desigualdad. Las políticas y el bienestar en disputa*. Buenos Aires: Prometeo.
- Hopp, M. (2012). "La sostenibilidad de los emprendimientos asociativos y autogestionados: Reflexiones para la construcción de la Economía Social en Argentina". *Revista Org e/ Demo*, 12 (2), pp. 39-58.
- (2013). *El trabajo ¿medio de integración o recurso de la asistencia? Las políticas de promoción del trabajo asociativo y autogestionado en la Argentina (2003-2011)*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales (no publicada). Facultad de Ciencias Sociales, UBA.
- (2017). "Transformaciones en las políticas sociales de promoción de la economía social y del trabajo en la economía popular en la Argentina actual". *Cartografías del Sur. Revista de Ciencias, Arte y Tecnología*, N°6, pp. 19-41.
- Hudson, J. P. (2016). "Gobiernos progresistas y autogestión en la Argentina 2003-2015: cooperativas no-estatales, sintéticas y anfibia". *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 21(34), pp. 91-122.
- Kasparian, D. (2014). Apuntes para el análisis de las cooperativas de trabajo desde la perspectiva de la conflictividad laboral. *I Congreso de la Asociación Argentina de Sociología "Nuevos protagonistas en el contexto de América Latina y el Caribe"*. Universidad Nacional del Nordeste, Campus Resistencia, Chaco.
- (2017a). *Lucha ¿sin patrón? Un estudio sobre la configuración de la conflictividad de trabajo en empresas recuperadas y cooperativas del Programa Argentina Trabaja*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales (no publicada). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

- (2017b). “De la inducción estatal a la cooperativa sin punteros. El conflicto constituyente en una cooperativa del Programa Argentina Trabaja”. *Argumentos. Revista de Crítica Social*, N° 19, pp. 112-140.
- Maneiro, M. (2015a). “Representaciones sociales sobre el Programa Argentina Trabaja en las clases populares urbanas”. *Revista Katálysis*, Vol. 18, N° 1, pp.62-73.
- (2015b). “Tiempos y espacios en disputa. Un modelo analítico para analizar la reaparición de las protestas urbanas de los movimientos de trabajadores desocupados”. *Quid* 16, N° 5, pp. 151-169.
- Martínez Carazo, P. C. (2006). “El método de estudio de caso. Estrategia metodológica de la investigación científica”. *Pensamiento y Gestión*, N° 20, pp. 165-193.
- Massetti, A. (2011). “Las tres transformaciones de la política pública asistencial y su relación con las organizaciones sociopolíticas (2003-2009)”. *Entramados y perspectivas. Revista de la carrera de Sociología*, Vol. 1, N° 1, pp. 9-36.
- Merklen, D. (2005). *Pobres ciudadanos: las clases populares en la era democrática 1983-2003*. Buenos Aires: Gorla.
- Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (2010). *Argentina Trabaja. Programa Ingreso Social con Trabajo. Guía informativa*.
- (2015a). *Programa de Ingreso Social con Trabajo. Síntesis de resultados e impactos. Después de cinco años de sus primeros pasos*.
- (2015b). *Situación actualizada de las cooperativas mixtas, perfil de los titulares y aspectos evaluativos al primer semestre 2015* (Resultados de Actualización de Datos titulares activos 2014).
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación (2009). *Informe de la Contaduría General de la Nación. Cuenta de Inversión 2009*.
- (2010). *Informe de la Contaduría General de la Nación. Cuenta de Inversión 2010*.
- (2011). *Informe de la Contaduría General de la Nación. Cuenta de Inversión 2011*.
- (2012). *Informe de la Contaduría General de la Nación. Cuenta de Inversión 2012*.
- (2013). *Informe de la Contaduría General de la Nación. Cuenta de Inversión 2013*.
- (2014). *Informe de la Contaduría General de la Nación. Cuenta de Inversión 2014*.
- (2015). *Informe de la Contaduría General de la Nación. Cuenta de Inversión 2015*.
- Natalucci, A. L. (2012). “Políticas sociales y disputas territoriales. El caso del programa Argentina Trabaja”. *Revista Perspectivas de Políticas Públicas*, Año 2, N° 3, pp. 126-147.
- Neiman, G. y Quaranta, G. (2006). “Los estudios de caso en la investigación sociológica”. En I. Vasilachis de Gialdino (coord.), *Estrategias de investigación cualitativa*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Programa Facultad Abierta (2014). *Informe del IV Relevamiento de Empresas Recuperadas en la Argentina. 2014: las empresas recuperadas en el período 2010-2013*. Buenos Aires: Cooperativa Chilavert Artes Gráficas - Facultad de Filosofía y Letras - Universidad de Buenos Aires.
- Quijano, A. (2011). “¿Sistemas alternativos de producción?” En B. de Sousa Santos (org.) *Producir para vivir: los caminos de la producción no capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rebón, J. (2007). *La empresa de la autonomía. Trabajadores recuperando la producción*. Buenos Aires: Colectivo Ediciones-PICASO.
- Rebón, J. y Kasparian, D. (2015). “La valoración social de las cooperativas en el Área Metropolitana de Buenos Aires. Una aproximación a partir de la investigación por encuesta”. *CAYAPA. Revista Venezolana de Economía Social*, N° 29, pp. 11-37.
- (2018). “El poder social en la producción. Una aproximación a partir de las empresas recuperadas por sus trabajadores”. *De Prácticas y Discursos. Cuadernos de Ciencias Sociales*, Vol. 7, N°10, pp. 9-33.
- Rebón, J., Kasparian, D. y Hernández, C. (2015). La economía moral del trabajo. La legitimidad social de las empresas recuperadas. *Trabajo y Sociedad*, N° 25, pp. 173-194.
- Rebón, J.; Salgado, R. (2010). “Empresas recuperadas en la Ciudad de Buenos Aires. Un balance desde una perspectiva emancipatoria”. En *Gestión obrera. Del fragmento a la acción colectiva*. Montevideo: Universidad de la República-Nordan.
- Pacífico, F. (2015). “Los jueves tenemos cooperativa”. *Mujeres, formación “pre laboral” y programas de “inclusión social”*. XIII Jornadas Rosarinas de Antropología Sociocultural, UNR, Rosario.
- Polanyi, K. (2007). *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Rosenblatt, C. (2013). *Rétrospective et bilan de l'ESS en France en 2013*. Bruselas: Think tank européen Pour la Solidarité.
- Salgado, R. (2012). *Los límites de la igualdad. Cambio y reproducción social en el proceso de recuperación de empresas por sus trabajadores*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales (no publicada). Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Satgar, V. (comp.) (2014). *The solidarity economy alternative: emerging theory and practice*. Durban: University of KwaZulu-Natal Press.
- Schujman, M. (comp.) (2015). *Las cooperativas de trabajo en América Latina*. Rosario: Ediciones Del Revés.
- Singer, P. (2011). La reciente resurrección de la economía solidaria en Brasil. En B. Sousa Santos (org.) *Producir para vivir: los caminos de la producción no capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Sousa Santos, B. y Rodríguez, C. (2011). Para ampliar el canon de la producción. En B. Sousa Santos (org.) *Producir para vivir: los caminos de la producción no capitalista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Stake, R. E. (2013). "Estudios de casos cualitativos". En N.K. Denzin y Y. S. Lincoln (comp.) *Manual SAGE de Investigación Cualitativa Vol. III: Estrategias de Investigación Cualitativa*. Barcelona: Gedisa.
- Tilly, Ch. (2000). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manantial.
- Troudi, H. y Monedero, J. C. (2006). *Empresas de Producción Social Instrumento para el Socialismo del Siglo XXI*. Caracas: Centro Internacional Miranda.
- Vuotto, M. (2011). *El cooperativismo de trabajo en la Argentina: contribuciones para el diálogo social*. (Documento de Trabajo N° 217). Lima: OIT.
- Wright, E. O. (2000). "Workers power, capitalist interests and class compromise". *American Journal of Sociology*, Vol. 105, N° 4, pp. 957-1002.
- (2006). "Compass points. Towards a socialist alternative". *New Left Review*, N°41, pp. 93-124.
- (2010). *Preguntas a la desigualdad. Ensayos sobre análisis de clase, socialismo y marxismo*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.
- (2012). "Transforming Capitalism through Real Utopias". *American Sociological Review*, XX(X), pp. 1-25.
- (2015). *Construyendo utopías reales*. Buenos Aires: Ediciones Akal.
- (2017). *Pathways to a cooperative market economy*. Concluding discussion - Padua Meeting. Sin publicar.
- Yin, R. K. (2003). *Designing case studies. Case Study Research. Design and methods*. Londres: Sage Publications.

Entrevistas y registros de campo citados

- Analia, asociada de la cooperativa, entrevista, noviembre de 2012.
- Cristina, asociada de la cooperativa, registro de campo, enero de 2015.
- Daniel, asociado de la cooperativa, entrevista, octubre de 2012.
- Luz, asociada de la cooperativa, entrevista, septiembre de 2014.
- Verónica, asociada de la cooperativa, entrevista, octubre de 2012.

Significaciones otorgadas al trabajo por jóvenes según trayectorias laborales (San Juan, Argentina, 2018)

Significancias given to work by young people according to labor histories (San Juan, Argentina, 2018)

María Luisa Landini | ORCID: orcid.org/0000-0002-1524-2198
malandini@gmail.com
Universidad Nacional de San Juan
Argentina

Susana Giménez Herrero | ORCID: orcid.org/0000-0001-5537-0242
susgimenez@yahoo.com.ar
Universidad Nacional de San Juan
Argentina

Alejandra María Castilla | ORCID: orcid.org/0000-0002-5289-3977
alemacastilla@yahoo.com.ar
Universidad Nacional de San Juan
Argentina

Élida Beatriz Crocco | ORCID: orcid.org/0000-0002-9137-8214
idacrocco@hotmail.com
Universidad Nacional de San Juan
Argentina

Elsa Alvarado Retamal | ORCID: orcid.org/0000-0001-6442-963
retamal1000@yahoo.com.ar
Universidad Nacional de San Juan
Argentina

María Eloísa Buigues | ORCID: orcid.org/0000-0003-2183-0612
eloisabuiges@hotmail.com
Universidad Nacional de San Juan
Argentina

Recibido: 12/12/2018
Aceptado: 07/03/2019

Resumen

El modelo político y económico de pleno empleo que caracterizó a las sociedades del siglo XX y que garantizaba el ingreso de los trabajadores al sector formal de la economía, permitiendo el acceso a empleos de calidad, de tiempo completo, estables y con cobertura social, entra en crisis en la década del 70, se inicia así un proceso de precarización laboral y desempleo. En Argentina las trayectorias laborales caracterizadas por la estabilidad en torno a un único empleo han caducado, los modos de ingresar al mercado laboral a través del pasaje de la educación al empleo, han sido reemplazados por una proliferación de transiciones con diferentes condiciones y niveles de precariedad. Las trayectorias de inserciones laborales juveniles ponen de manifiesto tanto los condicionantes macro-estructurales como las subjetividades en torno al trabajo. Se presenta la vinculación entre trayectorias laborales juveniles, en las que se observan diferentes grados de precariedad laboral, y significaciones otorgadas por los jóvenes al trabajo; en una instancia de integración de conocimientos acumulados a través de diferentes investigaciones desarrolladas desde el año 2008 en la provincia de San Juan.

Palabras clave: Juventudes, Trabajo, Trayectorias laborales, Significación de Trabajo.

Introducción

El modelo político y económico de pleno empleo característico de las sociedades del siglo XX, garantizaba el ingreso de los trabajadores al sector formal de la economía permitiendo el acceso a empleos de calidad, de tiempo completo, estables y con cobertura social. Las trayectorias laborales se caracterizaban por la estabilidad en torno a un único empleo o a una rama de actividad y culminaban con una jubilación obligatoria (Neffa, 2001; Alonso, 2004; Salvia y Chávez Molina, 2007). Tales garantías y la seguridad social que las mismas proporcionaban permitía el diseño de planes futuros y proyecciones de movilidad social ascendente (Feijoó, 2001). Este modelo entra en crisis en la década del 70. En términos de Castel (1997), es a partir de estos años que en Europa Occidental se fisura el estatuto del empleo iniciándose un proceso de precarización laboral y de desempleo. Para el autor estos cambios, consecuencia directa de las nuevas exigencias tecnológicas y económicas del capitalismo moderno, parecen ser irreversibles. Para Fitoussi y Rosanvallon (1997) las nuevas desigualdades sociales se deben a la pérdida de centralidad del

Abstract

The political and economic model of full employment that characterized the 20th century societies and guaranteed workers entry to the formal sector of the economy, allowing access to full-time stable quality jobs, goes into crisis in the 70's. A process of job insecurity and unemployment begins. In Argentina, labor histories characterized by stability around a single job have expired. The ways of entering the labor market through the passage education-employment have been replaced by a proliferation of job transitions with different conditions and levels of precariousness. The histories of youth labor insertions highlight both the macro-structural constraints and the subjectivities around work. In this work, we present the link between youth labor histories, in which different levels of precariousness are observed, and the significances given to work by young people in an instance of integration of knowledge acquired in different investigations carried out in San Juan since 2008.

Key Words: Young people, Work, Labor histories, Work significance.

trabajo, es así como *el trabajo asalariado expulsa hacia el mundo del empleo inseguro escogiendo a sus "víctimas" de una manera que parece totalmente aleatoria* (Fitoussi-Rosanvallon, 1997, p. 88). Según Antunes (2005), estos cambios están vinculados a que *la sociedad del capital y su ley del valor*, necesitan cada vez menos del trabajo estable y cada vez más de las diversas formas de trabajo de tiempo parcial o part-time, tercerizado, que son en escala creciente parte constitutiva del proceso de producción capitalista.

En Argentina, el proceso de desestructuración del mercado de trabajo a partir de la década del 70 y su máxima expresión con el conflicto político económico de los años 2001-2002, tuvo su correlato en elevados niveles de desempleo, flexibilización laboral, caída del salario real y empeoramiento de las condiciones laborales. Si bien a partir del año 2003 se experimenta una recuperación de los indicadores del mercado de trabajo, persisten aun las condiciones de precariedad. Condiciones que afectan especialmente al sector juvenil, cuyas tradicionales trayectorias de inclusión social tales como el tránsito por el sistema edu-

cativo, la inserción en un trabajo estable y la consecuente movilidad social ascendente se constituyen en una realidad para pocos. Para los jóvenes, la búsqueda de un empleo se transforma prácticamente en un trabajo. Estos *interinos permanentes* como los denomina Castel (1997) refiriéndose a los jóvenes, se encuentran en palabras de Iñiguez (1997) *ocupados en buscar trabajo*. Tal como señala Claudia Jacinto, aquellos modos de ingresar al mercado de trabajo a través del pasaje de la educación al empleo, han sido reemplazados por una proliferación de transiciones, de pasajes del empleo al desempleo y viceversa, del empleo a la inactividad y aún de un empleo a otro empleo en diferentes condiciones y niveles de precariedad; los jóvenes alternan períodos de desocupación con empleos precarios, pasantías, becas y períodos de estudio, distanciándose de una posible estabilización laboral. La inserción laboral juvenil no remite ya a un “estado”, a un “momento” sino a *un largo y complejo proceso hacia un empleo estable, si es que finalmente éste llega* (Jacinto, 2000).

Especialistas en la temática, señalan que a pesar de la recuperación económica de la post-convertibilidad y del incremento de la actividad económica, la realidad laboral de los trabajadores de entre 18 y 29 años, en la última década, es crítica. En este sentido, hay quien afirma que la experiencia argentina pone en evidencia que elevados porcentajes de empleos no registrados, informales y precarios, pueden coexistir con el crecimiento económico y la creación de nuevos empleos, pero su permanencia en el tiempo constituye una asignatura pendiente y un desafío. (Neffa y otros, 2010, p. 50)

De modo que la situación laboral de los jóvenes en el país ha resultado ser, desde hace dos

décadas, una problemática interesante de abordar. Los primeros enfoques sobre la temática, de autores tales como Salvia y Tuñón, (2004); Moreno, Cerruti, Suarez y Gallart, (1992), permitieron seguir la evolución de la inserción laboral, a través de estudios cuantitativos y el uso de datos estadísticos. Últimamente, los estudios han puesto énfasis en los comportamientos de los individuos y su relación con el trabajo, lo que permite mostrar que en el desempleo no solo juegan factores macro-sociales sino también aspectos socioculturales e individuales (Jacinto, Wolf, Bessega, Longo, 2005).

Adherimos al pensamiento de Milton Santos (2000) quién señala que, la comprensión de la complejidad de la realidad laboral juvenil y la inserción en el mercado de trabajo de los jóvenes como un proceso no lineal e intermitente, requiere de análisis longitudinales y de categorías que permitan captar la dimensión subjetiva de la problemática; toda situación desde una mirada dinámica implica un proceso, un devenir permanente.

La línea de investigación que como equipo venimos desarrollando desde el año 2008 se ha centrado en el estudio de la problemática laboral de jóvenes sanjuaninos. La complementariedad de diversas estrategias metodológicas, de tipo extensiva e intensiva, aplicada en los distintos proyectos de investigación, nos ha permitido: caracterizar la situación laboral de jóvenes de 18 a 30 años de edad; construir una tipología de sus trayectorias laborales a partir de sus recorridos laborales; y también indagar en la dimensión subjetiva con vistas a comprensión de las significaciones otorgadas por los jóvenes al *Trabajo* y el *Buen Trabajo*. Exponemos en el presente artículo parte de la nutrida producción académica donde analizamos la asociación entre trayectorias laborales de jóvenes sanjuaninos y las significaciones otorgadas por los jóvenes al *Trabajo* y *Buen Trabajo*.

Trabajo y precariedad laboral

De acuerdo a Julio Neffa (2003), el trabajo podría ser definido como

un conjunto coherente de operaciones humanas que se llevan a cabo sobre la materia o sobre bienes inmateriales como la información; con el apoyo de herramientas y diversos medios de trabajo, utilizando ciertas técnicas que se orientan a producir los medios materiales y servicios necesarios a la existencia humana. (p. 12)

El mismo autor sostiene que el trabajo implica una actividad orientada hacia una finalidad específica, donde se requiere la movilización de su fuerza física, las capacidades psíquicas y cognitivas, así como la puesta en práctica de calificaciones y experiencias de los trabajadores (Julio Neffa, 2001). Por otro lado, el concepto de empleo, involucra una relación que vincula el trabajo de una persona con una organización dentro de un marco institucional y jurídico que está definido independientemente de aquella y que se constituyó antes de su ingreso en la empresa. Es una relación laboral que permanece en el tiempo y tiene un carácter mercantil, pues se intercambia por un salario asignado individualmente; goza de ciertas garantías jurídicas y de la protección social y está normativizado mediante una clasificación resultante de reglas codificadas en los estatutos profesionales o en los convenios colectivos de trabajo (Julio Neffa 2001). David Glejberman diferencia el empleo de la ocupación:

el empleo comprende un conjunto de tareas y cometidos desempeñados por una persona, con arreglo al tipo de contrato de trabajo, ya sea explícito o implícito del titular con la organización; mientras que la ocupación es un conjunto de empleos cuyas principales tareas y cometidos se caracterizan por un alto grado de similitud. (2012, p. 6).

La mayoría de los estudiosos sobre el trabajo coinciden en señalar que éste, además de ser un medio para aportar un ingreso, ordena la vida de las personas, permite la conformación de redes sociales fuera de la familia y proporciona una identidad social. Así Marie Jahoda (1982) señala cómo el trabajo además de cumplir la función sustentadora, da una estructura del tiempo; permite compartir experiencias con personas fuera de los núcleos de convivencia familiar; vincula al individuo con la realización de

objetivos que rebasan el propio *yo*; proporciona un status social e identidad personal.

Según Robert Castel, el empleo se convirtió en el siglo pasado en el principal mecanismo de integración social; el trabajo asalariado que se encontraba en los márgenes de la sociedad, se instaló definitivamente en ella hasta difundirse e imponer su marca, se estableció una *sociedad salarial*, donde sus miembros gozaban de una vida estable y homogénea. Pero precisamente en el momento en que pareciera haberse impuesto los atributos ligados al trabajo para caracterizar el estatuto que ubica y clasifica al individuo en la sociedad, en detrimento de los otros sostenes de la identidad (como la pertenencia familiar o la inscripción a una comunidad concreta), precisamente en ese momento la centralidad del trabajo es ferozmente cuestionada (Castel, 1997). En este contexto se instalan los debates sobre las nuevas formas del trabajo, producidas en el marco de la globalización, la reestructuración de los procesos productivos y la flexibilización laboral, llegando muchos observadores a plantear la crisis laboral en términos de *fin del trabajo*, tal como sostiene Rifkin Jeremy (1996).

Existe un amplio consenso en señalar que las nuevas condiciones del trabajo se caracterizan por su condición de precariedad; Cynthia Pok (1992), define la precariedad laboral como una inserción endeble de los asalariados en el sistema productivo, caracterizado por diversas modalidades: tiempo de trabajo intermitente, temporario o por tiempo determinado, a tiempo parcial, sin garantías de estabilidad ni derecho al preaviso y la indemnización en caso de despido. Por su parte Neffa y otros (2010), sostienen que lo esencial del trabajo/empleo precario se refiere a la inseguridad, la inestabilidad de la relación salarial, condiciones que pueden existir tanto en los empleos formales como informales, y en los trabajos registrados como en los no registrados.

En igual sentido, Mariana Benigni y Daniel Schteingart (2011), retoman el concepto de Adriana Marshall (1994) de *empleo incierto*, que caracteriza una relación laboral en la que el trabajador se encuentra en situación de permanente incertidumbre con respecto al momento en que finalizará su empleo; por ello para estos autores, el empleo incierto *designaría un vínculo laboral que, bajo la denominación de empleo temporario, encubre una relación incierta que el trabajador ha debido aceptar forzosamente* (Benigni y Schteingart, 2001:4)

Adherimos al pensamiento de Guadarrama Olivera, Hualde Alfaro y López Estrada (2012)

quienes sostienen, junto con otros autores, que, dada la enorme heterogeneidad de la precariedad, el fenómeno no se reduce a una división entre empleo precario y no precario, sino que debe entenderse como un continuum, expresado por grados de precariedad y vulnerabilidad, que puede afectar a empleos aparentemente seguros. De esta manera, la precariedad es un proceso que presenta grados diversos, de alejamiento del trabajo típico y presenta matices diferentes de acuerdo con el carácter de las ocupaciones y las trayectorias laborales de los sujetos.

Podemos encontrar en esta diversidad, en un extremo, aquellas condiciones laborales con alta rotación, aleatoriedad y precariedad ocupacional. Estas condiciones afectan a los jóvenes más vulnerables por las situaciones sociales y culturales que los atraviesan; ellos acceden a *trayectorias laborales estancadas* e inician un largo proceso dada la temprana edad de incorporación al mercado de trabajo y el número de ocupaciones desempañadas. Son trayectorias signadas por una alta precariedad laboral, donde las perspectivas de inclusión en un mercado laboral formal se presentan cada vez más alejadas. (Landini, Castilla *et al.*, 2011).

Otro tipo de itinerario lo conforman las *trayectorias laborales previsibles* que podemos ubicarlas en otro extremo del continuum. En este caso los jóvenes cuentan con mayores recursos sociales y culturales, con un nivel educativo elevado y encuentran empleos de mejor calidad, dadas sus condiciones de registro legal, posibilidad de capacitación y otros beneficios. No obstante, las condiciones contractuales, tanto en el ámbito público como el privado, conlleva a un estado de inseguridad permanente con respecto al momento de finalización del empleo (Landini y Castilla, 2014).

De la Garza Toledo (2002) analiza de qué manera la flexibilización se extendió por toda América Latina como fragmentación de carreras ocupacionales y biografías, es decir, duración corta en una ocupación y la alternancia entre desempleo y otras ocupaciones diversificadas. Esta manera de ver la flexibilidad tiene que ver con las limitaciones actuales al pleno empleo típico, es decir, de tiempo completo, por tiempo indeterminado, protegido por la contratación colectiva y los sindicatos. En

cambio, la ocupación flexible sería insegura. Esta flexibilidad en la trayectoria ocupacional provocaría una desestructuración en las relaciones de trabajo, al ser cambiantes no habría claridad en los grupos de pertenencia; es decir, el trabajo aparecería como un collage de fragmentos de experiencias, sin arraigo a un grupo social determinado, la desestructuración del sentido del tiempo y el espacio, la superficialidad en las relaciones sociales. No obstante, este escenario, el autor revaloriza el lugar central que ocupa aún el trabajo en la sociedad, lo que presenciamos no es la sociedad “del no trabajo”, sino “la sociedad polarizada” entre las ocupaciones modernas con nuevas calificaciones por un lado y, por otro, las ocupaciones precarias inseguras y mayoritarias en el mundo.

Siguiendo con Castel, vemos cómo el proceso de transformación del trabajo en empleo con estatus que había promovido la sociedad salarial aparece bloqueado desde los años setenta. Asimismo, se produce una desestabilización de la unión entre trabajo y protección, del cual se podrían multiplicar los indicios: desocupación masiva, precarización de las condiciones de trabajo, multiplicación de los tipos de contrato de trabajo, desarrollo de situaciones indefinidas entre el trabajo reconocido y el no-trabajo, del estilo de pasantías, actividades de inserción, etc. Frente a estas condiciones, muchos observadores extrapolan el sentido de estas constataciones y hablan de la *pérdida de la centralidad del trabajo*. La cuestión que se plantea, es si hay otros soportes posibles de utilidad social, además de los del trabajo o de otros fundamentos legítimos de reconocimiento social. Es difícil plantearse soluciones de recambio claras al empleo-soporte tal como lo ha construido la sociedad salarial. Que el trabajo haya devenido más escaso o más inestable no significa que sea menos útil o menos necesario, es más bien lo contrario, como lo muestra el desconcierto de la mayoría de los beneficiarios del ingreso mínimo de inserción o los desempleados de larga data. En la medida en la que su lugar en la sociedad pueda estar completamente anulado, ellos testimonian paradójicamente, a través de su privación de trabajo, la importancia primordial de éste (Castel, 2004, p. 60).

Estrategia metodológica

“El análisis de trayectorias nos impone necesariamente una mirada diacrónica de la problemática laboral juvenil, a su vez el estudio de trayectorias laborales implica un proceso que por la simultaneidad de factores en juego, tales como aspectos individuales y del entorno familiar del sujeto, dimensiones relacionadas al contexto socio-histórico e institucional, y la temporalidad que permea todos los acontecimientos y situaciones, exige cierta dosis de creatividad así como complementariedad de metodologías; *todo ello con vistas a superar las limitaciones de una imagen instantánea de la realidad* (Landini y Castilla, 2016: 26).

En este apartado daremos cuenta de las estrategias metodológicas empleadas en el estudio de las trayectorias laborales de jóvenes sanjuaninos de 18 a 30 años de edad, residentes en zonas urbanas, y las significaciones otorgadas por los mismos al trabajo. Tareas que como equipo venimos desarrollando desde el año 2008 en los siguientes proyectos de investigación¹: *Los jóvenes del campo y la ciudad: sus prácticas y trayectorias laborales*; *Transición a la vida adulta: las trayectorias laborales de jóvenes sanjuaninos*; y *Representaciones y significaciones sobre el trabajo desde la perspectiva de jóvenes sanjuaninos*.

¹ Instituto de Investigaciones Socioeconómicas- Facultad de Ciencias Sociales- Universidad Nacional de San Juan.

En un primer proyecto realizamos una aproximación a la problemática, mediante la descripción de la situación laboral de los jóvenes y de sus itinerarios, los que se extienden desde sus primeras inserciones en el mercado laboral hasta el momento de realización del trabajo de campo. En la segunda investigación nos centramos específicamente en estudio de las trayectorias laborales juveniles, buscando captar la heterogeneidad presente en el proceso de inserción y en sus recorridos; la incidencia del contexto; el pasado laboral; la situación actual y las proyecciones de los entrevistados a futuro. En una tercera investigación abordamos la dimensión subjetiva del trabajo, con vistas a comprender las miradas y significaciones que los jóvenes construyen acerca de sus experiencias e historias laborales.

Los supuestos epistemológicos presentes en nuestras investigaciones y que sustentan el abordaje metodológico utilizado, nos posiciona en el paradigma interpretativo lo que implica reconocer una estrecha vinculación entre aquello que se conoce y el modo de conocer; entender que el conocimiento resulta de una coproducción entre el investigador y los sujetos investigados, pensar que ambos son productores del sentido que orientan sus acciones. (Landini y Castilla, 2016, p. 26)

El primer proyecto

Para alcanzar el objetivo general que nos planteamos en el proyecto inicial, esto es *conocer la relación de los jóvenes, urbanos y rurales, con el mundo del trabajo a partir del análisis de sus prácticas y trayectorias laborales*, adoptamos una estrategia de investigación cuanti-cualitativa. Bajo el supuesto de que el lugar de residencia marca profundamente la experiencia de los jóvenes, incluimos en nuestra unidad espacial, contextos urbanos y rurales, teniendo en cuenta entre los primeros al Gran San Juan y entre los segundos a departamentos con diferentes perfiles productivos. La población bajo estudio estuvo conformada por jóvenes, de ambos sexos, insertos en el mercado de trabajo y desocupados. Fueron encuestados 569 jóvenes.

La encuesta se realizó mediante un cuestionario estructurado, que contenía cincuenta y dos preguntas cerradas y dos preguntas abiertas. Las principales variables fueron: datos de base, nivel educativo y situación laboral de los padres, nivel educativo alcanzado y situación laboral actual de los jóvenes; número de trabajos desempeñados desde sus inicios en el mercado laboral hasta el momento de la encuesta; características de las diferentes ocupaciones: calificación, jerarquía, condición laboral, duración de los empleos; periodos de inactividad laboral. Finalmente, a través de las preguntas abiertas se realizó una primera aproximación al estudio de las percepciones de los

jóvenes respecto a sus experiencias laborales, indagando acerca de las ideas o imágenes que asociaban al concepto “Trabajo” y “Buen Trabajo”. (Landini y Castilla. 2016, p. 27)

El abordaje cuantitativo nos permitió caracterizar extensivamente la situación ocupacional que presentaban los jóvenes al momento de la encuesta; conocer su distribución por edad, sexo, nivel de instrucción, nivel educativo y ocupación de los padres, edad del primer trabajo, cantidad de trabajos desarrollados desde su ingreso al mercado laboral hasta el momento de la encuesta, rama de actividad, características y condiciones laborales.

Posteriormente procedimos a realizar un análisis de tipo longitudinal tomando como unidades de análisis a las trayectorias laborales de los jóvenes, las cuales caracterizamos por cantidad de trabajos o empleos y sus características: rama de actividad, jerarquía ocupacional, calificación y condición laboral. El tratamiento y análisis de la información se efectuó mediante el sistema estadístico

SPSS (Statistical Package for Social Science), resultando tres agrupaciones o clusters, identificados como A, B y C.

El cluster A agrupaba a 228 jóvenes que habían tenido de cuatro a diez trabajos y que se encontraban insertos en el mercado; el cluster B comprendía a 62 jóvenes que habían desempeñado cuatro ocupaciones y no trabajaban en ese momento; el cluster C reunía a 56 casos que habían tenido hasta tres empleos y estaban trabajando al momento de ser encuestados. La suma de estos casos no da cuenta de las 569 encuestas, dado que fueron procesadas aquellas cuya información permitió el análisis longitudinal. El examen posterior nos indicó que en el grupo en el que los jóvenes presentaban trayectorias densas, es decir de cuatro a diez trabajos predominaban ocupaciones en servicios varios, actividades agropecuarias y sector comercio. Con relación a la condición laboral, encontramos en este grupo un predominio de recorridos conformados por trabajos no registrados o *empleos en negro*. (Landini y Castilla, 2016, p. 28)

El segundo proyecto

En el segundo proyecto nos centramos en el estudio en profundidad de las trayectorias laborales juveniles buscando captar la heterogeneidad presente en el proceso de inserción; la incidencia del contexto, el pasado laboral, la situación actual y las proyecciones de los entrevistados a futuro. En esta instancia, las unidades de observación fueron jóvenes urbanos, mujeres y varones de 25 a 30 años, residentes en el Gran San Juan e insertos en el sector comercio y servicios varios. Esta elección se debe a que son las ramas de actividad laboral en la cual se encuentran insertos con mayor frecuencia los jóvenes de sectores populares en la provincia.

Las características de la muestra respondieron a criterios “teóricos” y el tamaño de la misma se estableció por saturación de categorías, de acuerdo a la perspectiva de Glasser y Strauss (1967).

La recolección de información se realizó mediante entrevistas en profundidad y relatos de vida focalizadas en la historia laboral de los jóvenes, y en el contexto socio-histórico en el que desenvuelven sus vidas bajo el supuesto de que

cada momento impone limitaciones y ofrece márgenes de libertad a las diferentes cohortes.

Buscamos identificar mediante el análisis aquellos *puntos de viraje o de inflexión, momentos bisagra*, referidos a circunstancias vitales identificadas por los propios sujetos como encrucijadas a partir de las cuales sus itinerarios toman rumbos distintos o dan inicio a una nueva etapa. Se trata de acontecimientos tanto individuales como estructurales, de carácter familiar, residencial, educativo, político, económico, etc. que permean y organizan la vida laboral de los jóvenes.

Del análisis cualitativo de las entrevistas se obtuvieron las siguientes dimensiones y categorías: condiciones y relaciones de trabajo; acontecimientos que organizan la vida laboral de los jóvenes: familiares, residenciales, educativas; factores que tensionan el ingreso y mantenimiento de los jóvenes en el mercado de trabajo; puntos de inflexión o de ruptura en las trayectorias de los jóvenes; criterios de valoración de los empleos y proyectos laborales hacia el futuro.

A partir de estas dimensiones construimos la siguiente tipología de trayectorias laborales:

- ◊ **Trayectorias estancadas** que presentan una frágil vinculación con el mercado de trabajo, una elevada movilidad y gran precariedad laboral. Con el paso del tiempo y el cambio de empleos, los jóvenes no logran modificar sus deficientes condiciones laborales transformándose las mismas en una situación de precariedad estructural. Los jóvenes que transitan estas trayectorias poseen un bajo nivel educativo, la mayoría primario completo y en pocos casos, secundario incompleto.
- ◊ **Trayectorias contingentes** en las que se advierte una transición desde situaciones laborales de elevada precariedad a condiciones de mayor estabilidad ocupacional y registro legal. A medida que transcurre la trayectoria

se incrementa el tiempo de permanencia en los empleos, probablemente asociado a las mejores condiciones que revisten y a los compromisos familiares asumidos. En estos casos los jóvenes tienen un nivel educativo secundario.

- ◊ **Trayectorias previsibles** son aquellas en la que los jóvenes han accedido, en el último tramo de las mismas, a trabajos en ámbitos institucionales y grandes empresas, mediante contratos y empleos registrados. Estos recorridos corresponden a jóvenes con mayores créditos educativos, en su mayoría han transitado algunos años de universidad. Haber alcanzado estos empleos ha alimentado en ellos la ilusión de que hay otras posibilidades laborales más estables y con oportunidades de crecimiento personal. (Landini y Castilla. 2016, p. 30)

El tercer proyecto

En esta instancia consideramos relevante profundizar el estudio del fenómeno laboral juvenil incorporando al análisis de las trayectorias, la dimensión subjetiva. El abordaje de las significaciones y valoraciones que los jóvenes hacen del trabajo en general y de sus empleos en particular, impone la adopción de una metodología cualitativa ya que la misma permite comprender a las personas, sus prácticas y perspectivas dentro de sus marcos de referencia. La entrevista en profundidad nos acerca a través del relato de los entrevistados a la visión de la propia historia laboral y a los sentidos y valoraciones asignadas.

Las respuestas obtenidas fueron agrupadas por semejanzas y diferencias, lo que permitió la elaboración de categorías. En relación al concepto de Trabajo: *Trabajo como ordenador*; *Trabajo como medio de vida*; *Trabajo como realización personal*; *Trabajo como referente social identitario*; Trabajo significado a partir del *Ambiente laboral*; y *Trabajo referido a las características del Mercado laboral actual*. Con referencia al concepto de Buen Trabajo: a las categorías anteriores se le agregó la de *Trabajo deseado*, que apunta a los nichos del mercado de trabajo donde el joven aspira a insertarse, por ejemplo empresas, fábricas, instituciones del Estado y la profesión para la cual se están formando.

Con el objetivo de estudiar la vinculación entre las trayectorias laborales juveniles y las

significaciones que los jóvenes le asignan al Trabajo hemos recuperado del primer proyecto de investigación la base de datos. Esta información fue procesada con la incorporación de nuevas variables y analizadas desde otra perspectiva. Las 569 encuestas efectuadas oportunamente fueron analizadas nuevamente y diferenciadas, por un lado, a la luz de la tipología de trayectorias laborales, *trayectorias estancadas*, *contingentes* y *previsibles*, pudiéndose identificar la variable: *Tipo de trayectoria laboral* en cada uno de los jóvenes encuestados; por otro lado, se rescataron de dichas encuestas las expresiones brindadas por los jóvenes sobre tres ideas que los términos Trabajo y Buen Trabajo evocaban en ellos. Dichas expresiones fueron agrupadas en una sola palabra ante significados similares; si los significados presentaban divergencias entre sí, se computaba más de una categoría para una misma persona. Estas respuestas fueron analizadas y a partir de allí, se construyó un sistema de categorías de significaciones atribuidas a los conceptos señalados, pudiéndose identificar así la variable significado de Trabajo y Buen Trabajo en cada uno de los jóvenes encuestados.

Se retomó la matriz de datos elaborada oportunamente (para las 569 encuestas) con la ayuda del programa informático SPSS y se incluyeron en ella las nuevas variables: *trayectorias laborales* y *significado de Trabajo y Buen Trabajo*. Esta nueva matriz permitió la asociación de las

variables “Trayectorias laborales” con las variables significación otorgada al Trabajo y signifi-

cación otorgada al Buen Trabajo, como también “Trayectorias laborales” con variables de base.

Significaciones sobre *Trabajo* y *Buen Trabajo*

Las significaciones en torno al Trabajo se construyen y se nutren de la experiencia de los sujetos y sus trayectorias laborales, a la vez a partir de esas significaciones los individuos interpretan su contexto, construyen sus representaciones, sus valores e intereses, que influyen en las prácticas laborales en un movimiento recíproco y dinámico entre prácticas y significaciones.

En este apartado se presentan las significaciones otorgadas por los jóvenes al trabajo, éstas fueron construidas a partir de las respuestas donde los jóvenes daban cuenta de lo que los términos Trabajo y Buen Trabajo evocaban en ellos; dichas respuestas agrupadas por semejanzas y diferencias, permitieron construir un sistema de categorías de significaciones que hacen visible las miradas de los jóvenes acerca de estos términos. Las categorías de significaciones resultantes pueden observarse en el siguiente cuadro:

Dimensiones	Significaciones otorgadas al Trabajo		Significaciones otorgadas al Buen Trabajo	
Económica	Medio de vida.	Sustento; Remuneración; Estabilidad económica; Beneficios sociales; Seguridad en salud y educación; Tranquilidad	Medio de vida	Sustento; Remuneración; Estabilidad Económica; Beneficios sociales; Seguridad en salud y educación; Tranquilidad
	Características del Mercado de trabajo	Trabajo precario, No registrado/Registro parcial; Mal remunerado; Trabajo escaso.	Características del Mercado de Trabajo	Trabajo registrado; Bien remunerado; Existencia de oferta.
Psico-social	Cumple una función ordenadora	Puntualidad; Dedicación; Responsabilidad; Compromiso; Capacidad; Honestidad; Esfuerzo personal; Constancia; Obligación; Disciplina	Cumple una función ordenadora	Disciplina, Responsabilidad; Esfuerzo.
	Brinda autonomía	Independencia- Autonomía- Crecimiento personal- Satisfacción- Placer- Gratificación- Proyección a futuro.	Brinda autonomía	Dignidad; Satisfacción; Independencia; Bienestar; Desarrollo personal; Crecimiento; Gratificación; Proyección
	Proporciona Identidad	Reconocimiento social- Respeto- Dignidad- identidad social.	Proporciona Identidad	Respeto; Reconocimiento social; Valoración social; Posición social
Organizacional	Ambiente de trabajo	Clima laboral; Relaciones laborales confortables; explotación; cansancio.	Trabajo deseado	Trabajo Decente; Trabajo vinculado a la profesión.
			Ambiente de trabajo	Ambiente de trabajo agradable; Buenas relaciones laborales; Clima laboral confortable.

Las categorías agrupadas por semejanzas, permiten la identificación de las distintas dimensiones que comprenden los conceptos de Trabajo y Buen Trabajo. Así, el *Trabajo* es significado como una actividad a la que se le atribuyen diversas funciones, la principal es el medio de vida que permite la supervivencia personal y familiar, y estas categorías se agruparían en **una dimensión económica**. Este modo de significarlo alude a un sentido utilitario: la actividad laboral es un medio para conseguir cosas, para alcanzar objetivos. En este caso, el trabajo cumple una función sustentadora. Se puede observar, tal como señala Ana María Pérez Rubio (2004), que el trabajo aparece afirmado en la idea de mediación: a través de él se logra dinero para satisfacer las necesidades. Pero el trabajo no solo es considerado *un medio para*, sino el medio lícito para ganarse la vida; las sociedades proporcionan las metas y los medios legitimados para alcanzarlas: en este caso, el trabajo es el medio legitimado para la supervivencia y el consumo. En esta dimensión, los jóvenes señalan, además, las características que presenta el mercado de trabajo.

Otras categorías señaladas pueden ser agrupadas en una *dimensión Psico-social*, donde el trabajo es percibido como una actividad que cumple:

- ◊ Una función **ordenadora**: establece un orden en la vida de los sujetos. En este sentido, estructura el tiempo y las prácticas, lo que Marie Jahoda (1982) señala como la función del trabajo que brinda una estructura del tiempo.
- ◊ **Brinda autonomía**: es el trabajo como realización, lo que brinda a nivel personal.

- ◊ **Proporciona identidad**: ubica al individuo en la estructura social, le da identidad social, temporal y espacial.

Finalmente, las categorías restantes pueden ser incluidas en una **dimensión organizacional**, en ésta los jóvenes hacen referencia al ambiente de trabajo, la satisfacción de compartir el tiempo con pares en el ámbito laboral. Marie Jahoda (1982) se refiere a este aspecto señalando que el trabajo permite compartir experiencias con personas fuera de los núcleos de convivencia familiar: vincula al individuo con la realización de objetivos que rebasan el propio "yo".

Respecto al *Buen Trabajo*, los jóvenes señalan las mismas categorías que mencionaron para referirse al concepto *Trabajo*. En este caso estos valores son evocados en su aspecto positivo: así, cuando se refieren al *Buen Trabajo* como medio de vida, podemos observar que se aproximan al concepto de *trabajo decente* desarrollado por la OIT. En este sentido, no sólo es el trabajo que permite la subsistencia, sino el trabajo que permite una subsistencia digna, bien remunerado y con todos los beneficios sociales. En esta dimensión hacen referencia, además, a las características del mercado de trabajo: *el "Buen Trabajo" es el registrado, bien remunerado, con existencia de oferta*. Señalan que en la actualidad esas condiciones no se dan, *el buen trabajo no existe*. Se presentan también, categorías que aluden al *Buen Trabajo* como aquel "trabajo deseado", son aquellas actividades anheladas, que en algunos casos la vinculan a un trabajo registrado, en otros a una actividad independiente que produce gratificación y en otros al desempeño profesional; estas categorías fueron incluidas en la dimensión que denominamos psico-social.



Gráfico N° 1

Fuente: elaboración propia. IISE- FACSO. Base de datos 569 jóvenes.

En el gráfico puede observarse cómo se distribuyen las significaciones de los jóvenes entre las distintas categorías. Es necesario tener en cuenta que, a fin de conocer la significación que los jóvenes configuran en torno al trabajo, se les solicitó que expresaran sus ideas: en sus respuestas podían enunciar libremente un máximo de tres palabras. Las expresiones no eran excluyentes, por lo tanto, una misma persona es computada en más de una categoría.

La significación que alcanza mayor porcentaje de respuestas (65%) es aquella que hace referencia al *trabajo como medio de vida*, elegida, en primer lugar, expresada como *sustento, necesidad, sostén, bienestar, beneficios sociales, estabilidad económica, seguridad*. Un porcentaje alto de las respuestas (40%) hace referencia a la función ordenadora del trabajo, expresada en los valores que se manifiestan en los ámbitos laborales tales como

responsabilidad, puntualidad, esfuerzo, voluntad, obligación. Otro aspecto señalado (27%), es que el trabajo brinda la posibilidad de lograr *autonomía y realización personal*, comprende los valores señalados tales como *independencia, crecimiento personal, experiencia*. El trabajo visto como realización se comprende en los jóvenes dado que en la etapa evolutiva éstos precisan proyectarse en tareas vinculadas a la autorrealización. El trabajo visto y significado como *Identidad* es elegido con menor frecuencia (8%): hace alusión al reconocimiento social. Lo expresan con palabras tales como *ser alguien, dignidad, respeto*. El *ámbito laboral* es señalado en un porcentaje menor (7%) en el cual los jóvenes se refieren a las condiciones de trabajo. Al mencionar el *mercado de trabajo*, los jóvenes se expresan con la siguiente manera: *escaso, lo que hay, no existe, no registro*, dan cuenta de esto un pequeño porcentaje (6%).



Gráfico N° 2

Fuente: elaboración propia- IISE- FACSO - Base de datos 569 jóvenes

Al igual que en el caso del *Trabajo*, en las opiniones vertidas sobre el *Buen Trabajo*, los jóvenes, podían expresar un máximo de tres palabras para hacer alusión al concepto y éstas no eran excluyentes. Así, las significaciones otorgadas al *Buen Trabajo*, se expresan en las mismas categorías a las elegidas para aludir al concepto de *Trabajo*. Se agrega en este cuerpo de significaciones la categoría *Trabajo deseado*. Las respuestas sobre *Buen Trabajo* que concentran el 71% giran en torno a considerar el *trabajo como medio de vida*, es decir, con un sentido instrumental, donde se resalta el medio de vida digno. En segundo lugar, el trabajo cumple una *función ordenadora* (57%), en esta categoría se hace alusión a características que ayudan a organizar las actividades cotidia-

nas de los sujetos, con una serie de valores como *responsabilidad, obligación, honestidad*. El *ambiente de trabajo* es elegido en un 25% de las respuestas, en esta categoría lo que los jóvenes valoran es la posibilidad de desempeñarse en un ambiente laboral en el cual las relaciones con pares y superiores sea de cordialidad y respeto. En un (22%) se señala al *Buen Trabajo* como aquel que *brinda autonomía, realización*, se hace referencia acá a la gratificación, la satisfacción de desempeñar un trabajo. En cuanto al *Trabajo deseado* (15%), es aquel al que se aspira, ya sea como proyección profesional o como un trabajo independiente, en el cual se puedan controlar los tiempos y las actividades a realizar. Un 7% refiere al *Buen Trabajo* como aquel que *brinda Identidad*, desde

esa significación se hace referencia a la posición en la estructura social, lograr, a través de un trabajo, *respeto* y *reconocimiento*. Finalmente, al

igual que en el concepto asignado a *Trabajo*, en el *Buen Trabajo*, los jóvenes caracterizan al mercado laboral en el que se desempeñan.

Trayectorias laborales de jóvenes sanjuaninos

Estudiosas de las trayectorias laborales sostienen que la potencia de la noción de trayectoria radica en que se trata de un concepto teórico metodológico que permite la interpretación de los fenómenos sociolaborales a lo largo del tiempo y los efectos que tales procesos generan sobre las relaciones laborales y las condiciones de vida individuales. A su vez, el concepto remite a la articulación entre condiciones estructurales y decisiones individuales a través de una relación interdependiente (Frassa y Muñiz Terra, 2004). Partimos del concepto de trayectoria laboral como el particular recorrido de un individuo en el espacio sociolaboral, que da cuenta de las sucesivas ocupaciones que ha desempeñado en el tiempo, desde el momento de su inserción en el mercado hasta un momento en particular o el momento en que se desmercantilizó, voluntaria o involuntariamente. (Dombois, 1998)

En el estudio de las trayectorias laborales de jóvenes en la provincia de San Juan², se consideró el recorrido a partir del primer trabajo en el momento de la inserción laboral de los jóvenes, hasta la ocupación que desempeñaban cuando se les realizó la entrevista. La observancia de las diferentes dimensiones tales como: los disímiles modos de ingreso y transiciones de los jóvenes en el mercado de trabajo; los diferentes créditos educativos, las condiciones laborales que se les presentaba en los distintos empleos; la incidencia y el modo en que los jóvenes proyectaban su futuro laboral; permitió identificar tres tipos de trayectorias: **estancadas, contingentes y previsibles**.

El siguiente gráfico da cuenta de la distribución de los jóvenes en los diferentes tipos de trayectorias según sus recorridos laborales al momento de la aplicación de la encuesta.

² *Transición a la vida adulta: las trayectorias laborales de jóvenes sanjuaninos* (2011-2013). IISE-FACSO-UNSJ. Estudio de tipo intensivo con una muestra intencional de 40 casos de jóvenes de 18 a 30 años insertos en el sector comercio y servicio al momento de la entrevista.

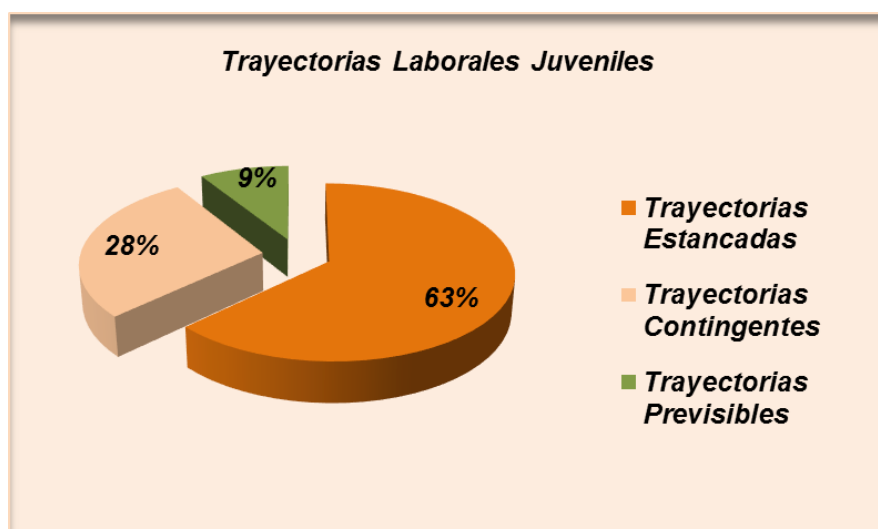


Gráfico N° 3

Fuente: Elaboración propia IISE-FACSO. Base de datos 569 jóvenes.

Como puede observarse, del total de jóvenes, el 63% ha transitado por trabajos cuyas características permiten ubicar a la trayectoria entre las que hemos denominado *Trayectorias Estancadas*, en la cual los jóvenes a pesar del paso del tiempo y la movilidad ocupacional, no logran mejorar sus condiciones laborales, el vínculo con el mercado de trabajo es débil dada la intermitencia de estas prácticas. La inserción de estos jóvenes en el mercado laboral se produce a muy temprana edad. Los trabajos poseen un denominador común, son trabajos precarios, sin registros, con baja remuneración, con contratos temporales. Si bien el denominador común es el trabajo no registrado, algunos jóvenes pasan por breves experiencias formales con cierta estabilidad, al tiempo que fluctúan entre actividades con calificación operativa y actividades no calificadas. Los trabajos más frecuentes en este tipo de trayectoria son en la construcción, en la agricultura con trabajos temporarios y actividades en fábricas dedicadas al procesamiento de productos agrícolas; en el rubro servicios los jóvenes se emplean como mozos, en actividades de delivery, como empleados en lavaderos de autos, servicio doméstico; también se presenta el trabajo independiente como vendedores ambulantes y ventas ocasionales de productos alimenticios de elaboración propia.

El 28% de los jóvenes ha realizado un recorrido laboral que permite ubicar a sus trayectorias en las denominadas *Trayectorias Contingente*. Son jóvenes que poseen nivel educativo secundario y algunos han transitado algunos años en un nivel superior. En estas historias laborales los jóvenes transitan por diferentes actividades de manera

intermitente; la inserción en uno u otro rubro de la actividad económica está sujeta a la oferta en el mercado, siendo indistinto el comienzo de los recorridos en el sector del comercio, en servicios, en el agro o en la producción, aunque las actividades predominantes son el comercio y los servicios varios. Aquellos que han pasado de trabajos no calificados como delivery, vendedores ambulantes, niñeras, empleados en lavaderos de autos etc., a un trabajo con calificación operativa o técnica.

Por último, puede observarse que el 9% se ubica en una trayectoria laboral previsible. Los jóvenes que presentan estas trayectorias son jóvenes adultos que han alcanzado una cierta estabilidad y mejores condiciones laborales respecto a su pasado, han accedido a empleos registrados, ya sean en ámbitos institucionales del Estado o en empresas privadas de diversa índole. Estas trayectorias corresponden a jóvenes con mayores créditos educativos; ellos poseen, además, una trama de relaciones sociales que no sólo les brinda información sobre las demandas del mercado, sino que, en ocasiones, sirve de vínculo para el acceso a los nuevos puestos laborales. Estas trayectorias conforman itinerarios con comienzos precarios, donde los jóvenes transitan de un empleo a otro, en muchos casos, en el mismo rubro, buscando mejores condiciones laborales. En estos recorridos se presenta una graduación oscilante que va desde experiencias laborales informales, no registradas, hasta llegar en los últimos empleos a una cierta estabilidad laboral. Muchos de ellos se incorporan en calidad de pasantes o acceden a algún tipo de contrato que, en algunos casos, les permite alcanzar más tarde la efectividad.

Asociación entre las Trayectorias laborales y los significados que asumen en los jóvenes los conceptos de *Trabajo* y *Buen Trabajo*

Significado Otorgado al "Trabajo"	Trayectorias laborales			Total
	Estancadas	Contingentes	Previsibles	
Ordenador	26%	33%	38%	161 - 29%
Medio de Vida	52%	44%	29%	263 - 48%
Realización	11%	15%	29%	78 - 15%
Identidad	2%	4%	2%	16 - 3%
Ambiente de Trabajo	4%	1%	2%	15 - 2%
Características del mercado	5%	3%	0%	20 - 3%
Total	350 (100%)	155 (100%)	48 (100%)	553

Cuadro N° 1: Significado otorgado al "Trabajo" según Trayectorias laborales

Fuente: Elaboración propia. Base: 553 respuestas. IISE - FACSÓ - 2008-2010.

Frente al interrogante sobre la significación de *Trabajo*, los jóvenes se podían expresar libremente con un máximo de tres palabras para hacer alusión al concepto; no obstante, se seleccionó la primera palabra aludida para hacer referencia al concepto en el momento de analizar la asociación entre éste y las trayectorias laborales. Como puede observarse en el cuadro, el significado de trabajo como *medio de vida* es señalado por los jóvenes en primera instancia en los tres tipos de trayectorias, estancadas (52%), contingentes (44%), previsible (29%). De ellos el mayor porcentaje se presenta en las trayectorias estancadas. En segundo lugar, los jóvenes hacen referencia a la *función ordenadora* del trabajo, en esta categoría se presenta una distribución porcentual similar en los tres tipos de trayectorias, estancadas (26%); contingentes (33%); previsibles (38%); no obstante, se puede ver que aumenta el porcentaje en las trayectorias previsibles. La significación otorgada al *Trabajo* como aquello que permite la *realización personal*, al igual que la categoría anterior se presenta en un mayor porcentaje en las respuestas de los jóvenes con trayectorias previsibles (29%), trayectorias donde la mayor parte de los jóvenes se proyecta laboralmente en un futuro profesional; en las trayectorias estancadas y en las contingentes el

porcentaje de respuestas es menor (11%) y (15%) respectivamente.

La actividad laboral permite, además de satisfacer las necesidades básicas como ya se ha señalado, compartir experiencias con personas fuera de los núcleos de convivencia, los jóvenes se refieren al ambiente de trabajo como aquel necesario para una convivencia respetuosa y armónica, el *ambiente laboral*, es señalado por los jóvenes de manera poco significativa, así, en las trayectorias estancadas (4%); en las contingentes y previsibles (1%) y (2%) respectivamente. Respecto a las *características del mercado laboral* se presenta en bajos porcentajes; los jóvenes cuyas trayectorias se caracterizan por ser estancadas (5%) hacen referencia a la precariedad del mercado laboral, refiriéndose a este como: *escaso, trabajo en negro*; en menor medida también se señala en las trayectorias contingentes (3%); en las trayectorias previsibles esta apreciación no se presenta, en tanto los jóvenes que transitan las mismas, tienen su mirada puesta en proyectos a futuro vinculados con una profesión; la precariedad laboral no les afecta de manera inmediata, por el contrario, el vínculo inestable con el mercado laboral con trabajos temporarios, les permite cubrir sus gastos personales y a la vez sostenerse en el sistema educativo.

Significado otorgado al Buen Trabajo	Trayectorias laborales			Total
	Estancadas	Contingentes	Previsibles	
Ordenador	3%	5%	4%	21 - 4%
Medio de Vida	63%	51%	44%	325 - 58%
Realización	9%	18%	27%	75 - 13%
Identidad	2%	1%	2%	9 - 2%
Ambiente de Trabajo	10%	11%	15%	60 - 11%
Características del mercado	3%	3%	0%	13 - 2%
Trabajo deseado	10%	11%	8%	58 - 10%
Total	358 (100%)	155 (100%)	48 (100%)	561

Cuadro 2: Significado otorgado al “Buen Trabajo” según Trayectorias laborales
Fuente: Elaboración propia. Base 561 respuestas. IISE-FACSO, 2008-2010

En este análisis, al igual que en el de la significación otorgada al *Trabajo* y las Trayectorias laborales, se seleccionó la primera palabra (entre tres posibles) aludida por los jóvenes para hacer referencia al concepto de *Buen Trabajo*.

En las significaciones otorgadas al *Buen Trabajo*, los jóvenes expresan las mismas categorías adoptadas para aludir al concepto de trabajo, agregándose una más: el *Trabajo deseado*. Si bien para hacer referencia a uno y a otro concepto son señaladas las mismas categorías, es interesante observar las diferencias en los totales en algunas de las categorías en la significación otorgada al *Trabajo* y al *Buen Trabajo*. Así la categoría *medio de vida* cuando se la vincula al concepto de trabajo representa el 48% de las 553 respuestas vertidas sobre este concepto y cuando se la vincula al *Buen Trabajo* aumenta significativamente a un 57% de las 561 respuestas dadas a este concepto; de la misma manera, en el caso de la categoría *ordenador* cuando se refiere al concepto de trabajo representa el 29% de las 553 respuestas y, cuando se refiere a *Buen Trabajo* disminuye significativamente a un 4% de las 561 respuestas; así también, en la categoría *ambiente de trabajo* cuando se la nombra para significar al trabajo se presentan tan sólo en un 2% de las 553 respuestas, la que aumenta en un 11% al referirse al *Buen Trabajo*.

Como se señala en el cuadro, la significación atribuida a *Buen Trabajo* como *medio de vida* es significativa para los tres tipos de trayectorias, no obstante el porcentaje mayor se encuentra entre las respuestas de los jóvenes con trayectorias estancadas (63%) y disminuye a 51% y 44% en las

contingentes y previsibles respectivamente; en el caso de la categoría *realización* es significativa en los tres tipos de trayectorias pero en este caso el porcentaje mayor se da en las respuestas de los jóvenes con trayectorias previsibles (27%) y el menor en las estancadas (9%). En cuanto a las *características del mercado laboral*, al igual que en la significación otorgada al *Trabajo*, es una categoría que no es considerada por los jóvenes que transitan trayectorias previsibles. Los jóvenes que transitan las trayectorias contingentes o estancadas se refieren al *Buen Trabajo* como aquel inexistente en el mercado laboral. El *Buen Trabajo* como un *trabajo deseado*, si bien en muy pocos casos, se presenta en los tres tipos de recorrido (10%), (11%) y (8%) en trayectorias estancadas, contingentes y previsibles respectivamente.

Con la finalidad de poder observar la asociación entre las significaciones de *Trabajo*, *Buen Trabajo* y *Trayectorias laborales*, hemos construido un diagrama de puntos que indica la asociación entre categorías de acuerdo con su cercanía. La utilización de *Escalamiento Óptimo* permite asignar cuantificaciones numéricas a las categorías de cada una de las variables: *Trabajo*, *Buen Trabajo* y *Trayectorias laborales*. Las categorías de las variables cuantificadas se posicionan en el plano dividido por las Dimensiones 1 y 2. En el gráfico se puede observar que aquellas categorías de las variables que se encuentran próximas a la coordenada 0,0 poseen menos discriminación y las que están alejadas y próximas entre sí, muestran vinculación indicando que hay asociación débil.

Escalamiento óptimo: qué es y por qué utilizarlo

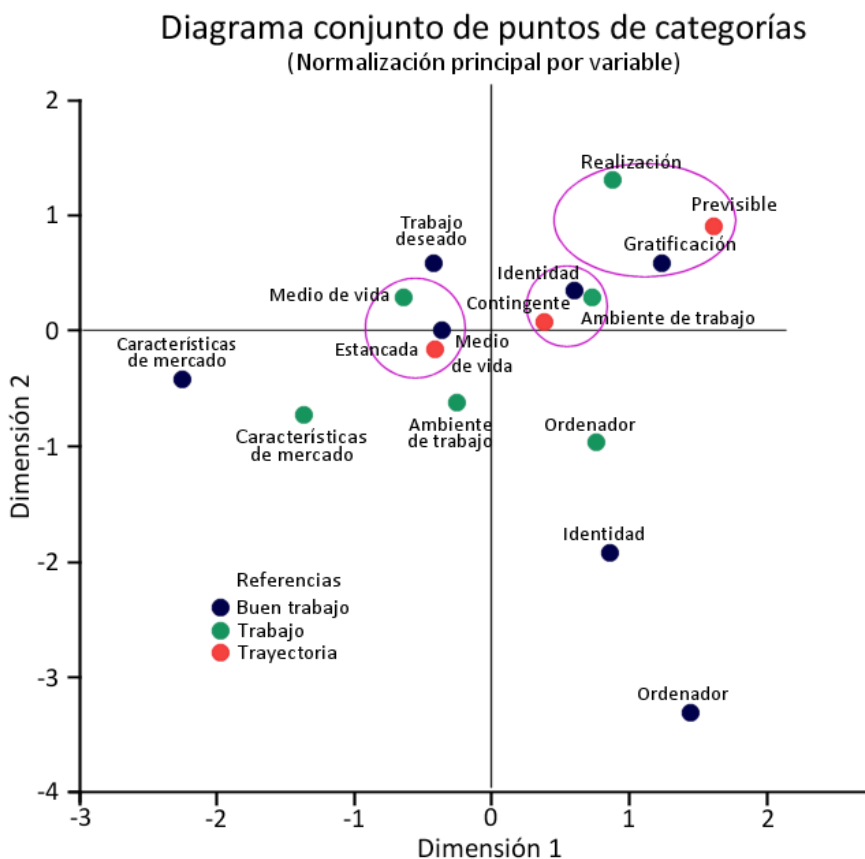
La idea que subyace tras el escalamiento óptimo es asignar cuantificaciones numéricas a las categorías de cada variable, lo que permite utilizar los procedimientos estándar para obtener una solución con las variables cuantificadas. Los valores de escala óptimos se asignan a las categorías de cada variable de acuerdo con el criterio de optimización del procedimiento que se esté utilizando. A diferencia de las etiquetas originales de las variables nominales u ordinales del análisis, estos valores de escala tienen propiedades métricas. En la mayoría de los procedimientos de categorías, la cuantificación óptima de cada variable escalada se obtiene mediante un método iterativo denominado mínimos cuadrados alternantes en el que, después de que se utilicen las cuantificaciones actuales para encontrar una solución, las cuantificaciones se actualizan utilizando dicha solución. A continuación, se utilizan las

cuantificaciones actualizadas para buscar una nueva solución, que a su vez se utiliza para actualizar las cuantificaciones y así sucesivamente, hasta que se alcanza algún criterio que indica al proceso que finalice.

Los datos categóricos se utilizan con frecuencia en los estudios de mercado, los estudios de encuestas y la investigación en las ciencias sociales y del comportamiento.

Aunque existen adaptaciones de la mayoría de los modelos estándar que permiten analizar específicamente datos categóricos, con frecuencia no funcionan bien con conjuntos de datos con las siguientes características: *Observaciones insuficientes*, *Demasiadas variables* y *Demasiados valores por cada variable*.

Mediante la cuantificación de categorías, las técnicas de escalamiento óptimo evitan los problemas de estas situaciones.



En este gráfico podemos observar relaciones entre categorías de acuerdo con su cercanía.

- ◇ La categoría **Previsible** de la variable Trayectoria se encuentra próxima a la categoría **Realización** de la variable Trabajo y **Gratificación** de la variable Buen Trabajo
- ◇ La categoría **Contingente** de la variable Trayectoria se encuentra próxima a la categoría **Ambiente de trabajo** de la variable Trabajo e **Identidad** de la variable Buen trabajo
- ◇ La categoría **Estancada** de la variable Trayectoria se encuentra próxima a la categoría **Medio de vida** de la variable Trabajo y **Medio de vida** de la variable Buen trabajo

Reflexiones Finales

El mercado laboral en la provincia de San Juan presenta similares características y problemáticas a las del mercado nacional, esto es, flexibilización, precarización y tercerización, sin embargo, se advierten diferencias en las distintas áreas en las que se insertan los jóvenes trabajadores dependiendo de sus recursos culturales y sociales. Hemos podido observar, a lo largo de nuestros estudios sobre los jóvenes y el mercado laboral, cómo éstos transitan de manera intermitente por diferentes ocupaciones, las cuales se alejan o aproximan del trabajo estándar o tradicional, con matices diferentes de acuerdo con el carácter de las ocupaciones. Bien podemos citar el pensamiento de Claudia Jacinto (2000), quien plantea que la inserción laboral juvenil no remite ya a un *estado*, un *momento*, sino a un *largo y complejo proceso hacia un empleo estable, si es que finalmente éste llega*.

Las trayectorias laborales de los jóvenes objeto de nuestros estudios se caracterizan por ser precarias y aleatorias, estos itinerarios presentan matices diversos de acuerdo a las características de las ocupaciones y las historias laborales de los propios jóvenes. Compartimos el pensamiento de muchos estudiosos en el tema, que plantean que el fenómeno no se reduce a una división entre empleo precario y no precario, sino que se expresa en grados de precariedad y fragilidad, que pueden llegar a afectar a empleos aparentemente seguros. Los tipos de trayectorias *Estancadas*, *Contingentes* y *Previsibles* fueron construidas a partir de los recorridos laborales de jóvenes sanjuaninos. En estas trayectorias están presentes las tensiones que distintos autores identifican como propias de los itinerarios laborales juveniles: tensión entre aspiraciones a largo plazo (como las educativas) y apremios cortoplacistas ante la necesidad de insertarse tempranamente en el mercado de trabajo; tensión entre las necesidades de obtener un empleo relativamente estable y las condiciones precarias del mercado de trabajo; tensión entre sus proyectos a futuro y sucesos biográficos que obstaculizan la concreción de los mismos

Los jóvenes, al realizar una mirada retrospectiva de sus trayectorias, evalúan distintos aspectos de sus diferentes trabajos y/o empleos, así también significan al propio trabajo, atribuyéndole distintas funciones. Dichas evaluaciones dependen del perfil de los recorridos laborales de los jóvenes, de las características de los trabajos desarrollados,

de sus historias personales y familiares. Más allá de las características y de las condiciones del mercado laboral actual, para los jóvenes el trabajo posee una importancia primordial que puede observarse a partir de las significaciones que éstos le atribuyen al *Trabajo* y al *Buen Trabajo*.

La principal función que le asignan es la de *medio de vida*, que permite la supervivencia. Esta significación atribuida al *Trabajo* es señalada tanto por los jóvenes que han transitado las trayectorias estancadas como por aquellos cuyos recorridos se caracterizan por ser contingentes o previsibles. Los jóvenes señalan además otras categorías para referirse a los conceptos de *Trabajo* y *Buen Trabajo*, evocadas en mayor o menor medida en los tres tipos de trayectorias. Las categorías señaladas permiten identificar las otras funciones que los jóvenes le asignan al trabajo; así, es percibido como una actividad que cumple una función ordenadora, brinda autonomía, proporciona identidad y además permite a los jóvenes entrar en contacto con un medio donde conforman sus redes sociales. Al señalar la significación de *Buen Trabajo* incluyen además el trabajo idealizado como aquel *Trabajo deseado*, es decir aquellas actividades anheladas.

Por otro lado, puede observarse la asociación que existe entre las significaciones atribuidas por los jóvenes al *Trabajo* y al *Buen Trabajo* y sus trayectorias laborales. Más allá del recorrido laboral estancado, contingente o previsible, la categoría *medio de vida* es evocada por los jóvenes en el mayor porcentaje, tanto para referirse al *Trabajo* como al *Buen Trabajo*.

La categoría *realización* para significar el concepto de *Trabajo* y la categoría *gratificación* para significar el concepto de *Buen Trabajo*, se presentan con una asociación débil con las trayectorias laborales previsibles. Las categorías “ambiente de trabajo” para significar el concepto de trabajo e “identidad” para la significación de “Buen Trabajo”, presentan una asociación débil con las trayectorias laborales contingentes. Y finalmente, la categoría *medio de vida* para significar tanto el concepto de *Trabajo* como de *Buen Trabajo*, se encuentra asociada de manera débil a las trayectorias Estancadas. Finalizamos con una reflexión de Robert Castel (2004) quien sostiene que *el trabajo haya devenido más escaso o más inestable no significa que sea menos útil o menos necesario, es más bien lo contrario*.

Referencias bibliográficas

- Alonso, L. E. (2004): *La sociedad del trabajo: debates actuales*. Universidad Autónoma de Madrid. Proyecto de Investigación SEC. Ministerio de Ciencia y Técnica. 107/04 pp.21-48 REIS.
- Antunes, R. (2005): *Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo*. Buenos Aires: Herramienta.
- Castel, R. (1997): *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salario*. Buenos Aires: Paidós.
- (2004). *Las trampas de la exclusión. Trabajo y utilidad social*. Buenos Aires: Topía - Colección Fichas del Siglo XXI
- De la Garza Toledo, E. (2002). "Problemas Clásicos y Actuales de la Crisis del Trabajo". En de la Garza Toledo, E. y Neffa, J. C. (comp.) *El futuro del trabajo, el trabajo del futuro*. Buenos Aires: CLACSO.
- Dombois, R. (1998). *Trayectorias Laborales en la perspectiva comparativa de obreros en la industria colombiana y la industria alemana*, en Cuadernos del CIDS. Serie I Uso de las Historias de Vida en las Ciencias Sociales. Bogotá: Universidad Externado de Colombia
- Fitoussi, J. P. y Rosanvallon, P. (1997). *La Nueva Era de las Desigualdades*. Buenos Aires: Manantial
- Frasca M. J. y Muñoz Terra, L. (2004). *Trayectorias laborales: origen y desarrollo de un concepto teórico metodológico*. IV Jornadas de Etnografía y Métodos Cualitativos del IDES. Buenos Aires.
- Feijoo, M. del C. (2001). *Nuevo país, nueva pobreza*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Guadarrama Olivera, R., Hualde Alfaro, A. y López Estrada, S. (2012). "Precariedad laboral y heterogeneidad ocupacional: Un propuesta teórica metodológica". *Revista Mexicana de Sociología*, 74 N° 2, abril - junio.
- Glejberman, D. (2012). *Diseño de Encuestas de población activa y de módulos de empleo en las Encuestas de hogares para medir trabajo decente*. Centro Internacional de Formación (CIEF) Programa de análisis, Investigación y Estadísticas de empleo. ILO Statistics. Turín. Italia.
- Iñiguez, A. (1997) En Castilla, A. y Servetto, L., "Los jóvenes y el mundo del trabajo: sin trabajo no existís". *Revista de Antropología Avá*. Programa de Posgrado de la Secretaría de Investigación de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Misiones.
- Jahoda, M. (1982). *Employment and Unemployment: A Social-psychological analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Jacinto, C. (2000). "Jóvenes vulnerables y políticas públicas de educación y empleo". *Revista de estudios juveniles*, N° 1, pp. 103-121. Buenos Aires: Dirección Nacional de Juventud.
- Jacinto, C., Wolf, M., Bessega, C., Longo M. E. (2005). *Jóvenes, precariedades y sentidos del trabajo*. 7° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo (ASET). Buenos Aires.
- Landini, Castilla, Gimenez, Crocco, Buigues y Alvarado. (2011). *Caracterización del mercado de trabajo sanjuanino a partir del análisis de los itinerarios y percepciones de jóvenes trabajadores urbanos*. Primeras Jornadas Internacionales Sociedad Estado Universidad. 30 noviembre, 1 y 2 de diciembre. Facultad de Ciencias de la Salud y Servicio Social, Universidad Nacional de la Ciudad de Mar del Plata.
- Landini, M. L. y Castilla, M. A. (2014). "El comercio, un escenario laboral heterogéneo para jóvenes trabajadores sanjuaninos". *RevIISE, Revista de Ciencias Sociales*, año 6, N° 6.
- (2016). "Abordaje metodológico para el estudio de las trayectorias laborales juveniles". En Rovacio, A. Galetto, S. Arias, L. Pacheco, A. (comp.) *Estudios sobre juventudes en Argentina IV. Juventudes. Campo de saberes y campo de intervención. De los avances a la agenda aún pendiente*. IV Reunión Nacional de Investigadores/as en Juventudes Argentina. ReIJA Red de Investigadores/as en Juventudes de Argentina. Nueva editorial Universitaria Nacional de San Luis. Argentina.
- Neffa, J. C. (2001). "Presentación del debate reciente sobre el fin del trabajo". En De la Garza Toledo, E. y Neffa, J. C., *El Futuro del Trabajo - El trabajo del Futuro*. Buenos Aires: CLACSO.
- (2003). *La evolución del concepto de trabajo a lo largo de la historia*. Disponible en <http://www.slideshare.net/laboralyorganizacional/significación-del-trabajo-humano-n...> 05/05/2009.
- (coord.). "La crisis de la relación salarial: Naturaleza y significado de la informalidad, los trabajos/empleos precarios y los no registrados". *Revista Empleo, desempleo y políticas de empleo*, N° 1. Primer Trimestre. CEIL-PIETTE, CONICET.
- Pérez Rubio, A. M. (2004). "Los jóvenes y el trabajo. Un estudio sobre representaciones sociales". *Ciudadanía, Democracia y Valores en las Sociedades Plurales*. Número especial: Los jóvenes y los valores, N° 4, Junio.

- Pok, C. (1992). *La corrosión del trabajo. Estudios sobre informalidad y precariedad laboral*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Rifkin, J. (1996). *El Fin del Trabajo: Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: El Nacimiento de una Nueva Era*. Buenos Aires: Paidós.
- Salvia, A. Tuñón Y. (2004). *Los jóvenes y el mundo del trabajo en la Argentina. El desempleo juvenil una problemática compleja*. Instituto de Investigaciones Gino Germani, UBA. Buenos Aires.
- Salvia, A. y Chavez Molina, E. (2007). "Feria de San Francisco Solano". En *Sombras de una marginalidad fragmentada. Aproximaciones a la metamorfosis de los sectores populares en la Argentina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Santos, M. (2000). *La naturaleza del Espacio*. Barcelona: Ariel.
- Schteingart, D. y Benigni, M. (2011). *Causas de la inserción laboral precaria de los jóvenes en Argentina 2003-2010*. X Congreso de Estudios del Trabajo. ASET. Buenos Aires.
- OIT (2007) *Trabajo decente y juventud. América Latina*.
- OIT (2013). *Trabajo decente y juventud en América Latina*. Disponible en http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---rolima/documents/publication/wcms_235577.pdf.

La subsunción indirecta del trabajo al capital

Reflexiones teóricas y metodológicas a partir del análisis de las prácticas económicas de una comunidad campesina (Los Leones, Mendoza, Argentina)

The indirect subsumption of labor to capital

Theoretical and methodological reflections from the analysis of economic practices of a rural community (Los Leones, Mendoza, Argentina)

Gabriel Liceaga | ORCID: orcid.org/0000-0003-4253-0539

gabriel.liceaga@gmail.com

Universidad Nacional de Cuyo

Argentina

Recibido: 07/11/2018

Aceptado: 06/03/2019

Resumen

En este artículo se plantea una serie de reflexiones teóricas y metodológicas relativas al concepto de subsunción indirecta del trabajo campesino al capital. Estas parten del análisis de las prácticas económicas de una comunidad campesina que se ubica en el paraje Los Leones (Mendoza, Argentina).

El recorrido planteado es el siguiente: en primer lugar se da cuenta de la trayectoria histórica y conceptual que da origen a la categoría *subsunción indirecta*. Más adelante, sobre la base de diversas contribuciones teóricas, se construyen variables e indicadores que permiten analizar las prácticas económicas de la comunidad de Los Leones. Luego se añaden algunas reflexiones tendientes a conectar el fenómeno de la subsunción indirecta con la construcción de la territorialidad campesina en las tierras secas de Argentina. Finalmente, en las conclusiones, se plantea una visión de conjunto respecto del recorrido trazado en el artículo.

Palabras clave: Subsunción Indirecta, Campesinado, Producción caprina, Configuracionismo.

Abstract

We posit a set of theoretical and methodological reflections related to the concept of indirect subsumption of rural labor to capital, based on the analysis of the economic practices of a peasant community located in “Los Leones” site (Mendoza, Argentina).

We follow these steps: first, we give an account of the historical and conceptual trajectory that gives origin to the indirect subsumption category. Afterwards, on the basis of several theoretical contributions, we build variables and indicators that allow for the analysis of economic practices of Los Leones rural community. Then we add some reflections tending to connect the indirect subsumption phenomenon to the construction of peasant territoriality in the drylands of Argentina. Lastly, we conclude with an overall view of the steps followed in our research.

Key words: Indirect subsumption, Peasantry, Goat production, Configurationism

Introducción

En este artículo se plantean una serie de reflexiones teóricas y metodológicas relativas al concepto de *subsunción indirecta* del trabajo campesino al capital. Estas parten del análisis de las prácticas económicas de una comunidad campesina que se ubica en el paraje “Los Leones” (Mendoza, Argentina).

El recorrido planteado es el siguiente. En primer lugar, se traza la genealogía del concepto de subsunción formal y real del trabajo a partir de diversos aportes teóricos, en su mayoría abocados al análisis de la “cuestión agraria”. Luego, se concentra la atención en la categoría de subsunción indirecta, tomando especialmente en consideración el tratamiento que de ella ha realizado Armando Bartra. Luego de constatar cierto déficit relacionado con aspectos metodológicos entre los/as autores/as que han desarrollado este concepto, se presenta una alternativa de superación a partir de la incorporación de la propuesta *configuracionista* de Enrique de la Garza Toledo. Sobre este basamento epistemológico y metodológico se plantea una serie de variables e indicadores que permiten utilizar el concepto de *subsunción indirecta* en el análisis de las prácticas económicas de una comunidad campesina ubicada en el paraje “Los Leones” (Mendoza, Argentina). Habiendo alcanzado este resultado, se añaden algunas reflexiones tendientes a conectar el fenómeno de la subsunción indirecta con la construcción de la territorialidad campesina en las tierras secas de Argentina. Finalmente, en las conclusiones, se plantea una visión de conjunto respecto del recorrido trazado en el artículo.

El interés inicial por comprender y utilizar el concepto de subsunción indirecta surgió de una investigación doctoral, en la que se dio cuenta de los modos de construcción territorial de la comunidad de “Los Leones”. Si bien la totalidad de los datos de campo y varias de las referen-

cias bibliográficas aluden a la realidad de esa comunidad, se espera que estas reflexiones, particularmente en sus aspectos metodológicos, sean de utilidad para el análisis de otras realidades semejantes.

Es bastante claro que el desafío principal que atraviesa actualmente la población campesina en Argentina está dado más por los procesos de modernización excluyentes en curso, que por las articulaciones entre la producción doméstica y sectores del gran capital. En términos que se aclararán a lo largo del artículo, la cuestión agraria contemporánea tiene más que ver con el control tecnológico creciente del proceso productivo por parte del capital (subsunción real) y por la apropiación de bienes naturales escasos (acumulación originaria o acumulación por desposesión), que con la subsunción indirecta. Aun así, volver críticamente sobre esta última categoría no resulta ocioso, en vistas de que, por un lado, este no es un fenómeno que quepa restringir exclusivamente al ámbito agrario y, por otro lado, la experiencia histórica desmiente que existan últimas palabras en materia de articulaciones, subordinaciones, exclusiones, transformaciones, solapamientos e interrelaciones entre el trabajo y el capital. Lo que hoy es “viejo” puede ser la novedad de mañana, mientras que lo que aparece como marginal en las proyecciones presentes puede bien volverse dominante en un futuro cercano. En cualquier caso, sin exagerar su papel en el contexto de América Latina, y sobre todo de Argentina -un país cuyo agro está mayormente organizado de manera capitalista, desde largo tiempo atrás- no está de más desarrollar metodológicamente un concepto como el de subsunción indirecta, que alerta acerca de *otras* ruralidades que perviven, resisten y se reproducen en los márgenes del agronegocio y el capitalismo agrario contemporáneo.

La subsunción del trabajo al capital en Marx Subsunción formal y subsunción real

El concepto de *subsunción* en las ciencias sociales y la filosofía es utilizado de manera predominante dentro del espectro teórico marxista. Marx utiliza el término alemán *Subsumtion*, proveniente del latín vulgar o neolatín *subsumere*¹. La traducción más directa al español es *subsunción*, que tiene la ventaja de conservar los dos significados con los que se utiliza en alemán en diferentes contextos lingüísticos: subordinación e inclusión. La subsunción resulta ser así un proceso por el que algo incluye, poniendo bajo su orden clasificatorio o determinación lógica fundamental, a otra cosa.

Ya al interior de la obra marxista, el término *subsunción* aparece a lo largo del Libro I de *El Capital*, en los capítulos XI, XIV y, especialmente, en el capítulo VI (inédito). Es una categoría que le permite a Marx poner de relieve la complejidad lógica e histórica de las relaciones sociales implicadas en el proceso de producción capitalista. En efecto, el entrelazamiento de las dos dimensiones fundamentales del término a las que se hizo referencia (subordinación e inclusión) representan el correlato lingüístico del proceso que, para Marx, tiene lugar cuando el trabajo vivo se une -vivificándolos- a la materia prima y los instrumentos de trabajo (trabajo pasado, muerto u objetivado). El trabajo vivo se subsume dentro de una relación en la que es *dominado* y *subordinado* por los componentes objetivos del capital pero en que es también necesariamente *incluido*, en la medida en que aquellos precisan de este para valorizarse y funcionar efectivamente como capital, en una dinámica esencialmente relacional: *Capital y trabajo asalariado [...] no expresan otra cosa que dos factores de la misma relación* (Marx, 1990, p.38).

Ahora bien ¿cómo y por qué entra en relación el trabajo vivo con el trabajo pretérito que se le opone como capital? Aquí se superponen una serie de consideraciones lógicas e históricas que conviene exponer sucintamente. Si nos atenemos a un orden secuencial, el primer fenómeno (lógica e históricamente hablando) sería el de la acumulación originaria de capital, por el cual los productores directos son violentamente separados de sus medios de producción (esencialmente: la tierra), convirtiéndose en asalariados, a la par que surge una nueva clase de comerciantes, industriales, terratenientes y arrendatarios que

¹ Matías Fernández Robbio (comunicación personal) nos alerta que no debe confundirse el latín *subsumere* (poner, tomar debajo) con *submittere* (someter). Se agradecen las precisiones etimológicas de este colega.

se beneficia tanto de la incorporación del suelo al capital, como de la oferta creciente de un proletariado jurídicamente libre y económicamente desposeído.

Una vez separados de sus medios de producción, los antaño productores directos devienen trabajadores que se enfrentan a los capitalistas como meros vendedores de trabajo. Una parte siempre creciente de los procesos productivos pasa bajo el control y la dirección de los dueños del capital, que emplean para su desarrollo fuerza de trabajo asalariada. Este es el fenómeno que Marx denomina *subsunción formal*, por el cual el proceso productivo se orienta decisivamente hacia la generación de plusvalor, es decir, a la permanente valorización de los componentes objetivos del capital. Aquel proceso, sin embargo, permanece más o menos inalterado en sus formas organizativas específicas² y responde a configuraciones preexistentes a la relación capitalista, aunque cambie la forma en la que se relacionan los agentes involucrados.

La imbricación desigual entre los dos polos de la relación capitalista (trabajo vivo y trabajo muerto) no llega sin embargo a su culminación hasta que el propio proceso productivo -ya bajo control y dirección capitalista- se transforma tecnológica y organizativamente en la búsqueda de un mayor rendimiento del factor fuerza de trabajo. En este punto acontece la *subsunción real* por la cual *se modifica toda la forma real del proceso de producción y surge (incluso desde el punto de vista tecnológico) un modo de producción específicamente capitalista* (Marx, 2009, p.59). Juegan aquí un papel destacado la introducción de nuevas formas de cooperación y división del trabajo, las economías de escala, el empleo de maquinaria y, especialmente, la aplicación consciente de las ciencias naturales.

Esta secuencia que conecta acumulación originaria, subsunción formal y subsunción real tiene, al igual que ocurre con otras nociones, como el supuesto *modo de producción mercantil simple* que, según lecturas historicistas, Marx describiría en los primeros capítulos de *El*

² Un signo distintivo de la producción capitalista, en relación con las formas organizativas de la producción, sería la ampliación de la escala con la que se trabaja. Sostiene Marx (1990): *lo que distingue desde un principio al proceso de trabajo subsumido aunque sólo sea formalmente en el capital [...] es la escala en que se efectúa*” (p.57). Esta ampliación constituiría también la base a partir de la cual se introducen modificaciones específicas en los procesos de trabajo, convirtiéndose así en una especie de puente entre la subsunción formal y la subsunción real.

Capital (Heinrich, 2008), un valor más analítico que histórico. La distinción entre subsunción formal y real aplicada a situaciones empíricas resulta en ocasiones poco clara, y esto aún en tiempos de Marx, en los que las modificaciones tecnológicas introducidas durante la primera Revolución Industrial transformaban de raíz la naturaleza de diversas actividades, sobre todo en los ámbitos textil, minero y metalúrgico. Por otra parte, como advirtiera hace ya un siglo Rosa Luxemburgo (1967), *la acumulación capitalista necesita, para su desarrollo, un medio ambiente de formaciones sociales no capitalistas* (p.281), con lo cual se hace necesario pensar a las articulaciones entre capital y trabajo de un modo más fluido, di-

ámico y heterogéneo. En resumidas cuentas, la experiencia histórica (pero también, como argumenta Luxemburgo, la necesidad lógica) demuestra que de ninguna manera el devenir capitalista conduce a la universalización de la forma salarial y que sólo contadas actividades, en determinadas regiones, se enmarcan dentro de los parámetros “clásicos” de la subsunción real. El “capitalismo real” presenta en sus plasmaciones históricas concretas un grado de complejidad que rebasa a las elaboradas categorías marxistas, entre ellas, la de subsunción. Estas categorías, sin embargo, representan un punto de partida fundamental a partir del cual complejizar el análisis de las relaciones entre trabajo y capital.

La subsunción del trabajo en el contexto de los estudios agrarios

El ámbito agrario ha sido siempre para el marxismo fuente de interrogantes y dificultades especiales. En efecto, la *cuestión agraria*, entendiendo por tal las complejidades asociadas a *cómo el capital se apodera de la agricultura, la transforma, destruye las viejas formas de producción y de propiedad y crea la necesidad de nuevas formas* (Kautsky, 2002, p.6) ha generado, desde los tiempos de *El Capital*, un racimo de discusiones y categorías con rasgos característicos. El concepto de subsunción ocupa en este marco un lugar que conviene remarcar.

La discusión sobre la subsunción del trabajo en la agricultura no siempre utiliza directamente este término, pero indudablemente está presente en los debates acerca del destino del campesinado en el contexto del capitalismo y, eventualmente, de una sociedad comunista. Una primera etapa de estas discusiones podría establecerse partiendo de los ambivalentes señalamientos de Marx al respecto (Duggett, 1975)³ hasta llegar a las discusiones teórico-políticas de los revolucionarios rusos y europeos acerca de las ventajas y costes de la colectivización, la industrialización del agro y otros procesos que podrían

asemejarse a una *subsunción real socialista*⁴. Luego, tras la Segunda Guerra Mundial y en el marco de los procesos de modernización (ya fuere capitalista o socialista) a nivel mundial, el tema de la subsunción reapareció explícita o implícitamente en la discusión sobre las causas de la persistencia campesina en las décadas de 1970 y 1980 (Bernstein, Friedmann, van der Ploeg, Shanin y White, 2018). En América Latina, particularmente, este debate se produjo en un contexto de gran actividad política por parte del campesinado, que dio lugar a visiones encontradas dentro del marxismo y, en general, del pensamiento de izquierda, acerca de la naturaleza e intensidad de los procesos de descampesinización y recampesinización (Bartra, 2012). Finalmente, desde fines del siglo XX hasta la actualidad, la “cuestión campesina” al interior del capitalismo ha sido trabajada desde diversas aristas, entre las que sobresale el análisis sobre el impacto excluyente que los procesos ligados al desarrollo de los agronegocios, los sistemas agroalimentarios, las cadenas globales de valor o los *imperios de la alimentación* tienen sobre el campesinado (Rubio, 2001; Van der Ploeg, 2008, Rodríguez Muños, 2010). Las diferentes formas de la subsunción aparecen de esta manera entremezcladas en diversos enfoques sobre el agro y el campesinado.

³ No es esta la ocasión de desarrollar la deriva marxiana en relación con esta cuestión, que se expresa tanto en su obra propiamente teórica (los *Grundrisse*, *El Capital*) como en sus intervenciones de índole más política (*El Manifiesto Comunista*, *el XVIII Brumario*, *Carta a Vera Zasúlich*) y periodísticas (contribuciones al *New York Daily Tribune*, entre otras). En conjunto, podría afirmarse que predomina dentro de la obra marxiana una perspectiva más bien descampesinista, que hacia los últimos años de su vida, en consonancia con su interés por la realidad política rusa, tiende a transformarse y complejizarse (Shanin, 1990).

⁴ Introducimos esta expresión, sin duda polémica, para destacar la curiosa circunstancia de que la política agraria en la URSS haya tendido, tras el fin del “comunismo de guerra” de los primeros años y de la *Nueva Política Económica* (NEP), al desarrollo de grandes granjas mecanizadas de propiedad estatal, estructuradas jerárquicamente bajo principios tayloristas. Como señala James Scott (1998), desde esta perspectiva, los agricultores debían asemejarse más a un proletariado altamente calificado y disciplinado que a un campesino.

En un sentido más específico, uno de los autores que, en el contexto latinoamericano, ha pensado los procesos sociales agrarios a la luz del concepto de subsunción, es Armando Bartra (2008). Este autor encuentra en el carácter diverso y heterogéneo de la naturaleza el fundamento que da lugar a

la renta de la tierra (absoluta y diferencial), la coexistencia de diferentes productividades y la generación constante de articulaciones entre trabajo y capital ajenas a la forma salarial. Entre estas articulaciones sobresale la *subsunción indirecta*, de la que habla en el apartado siguiente.

La subsunción indirecta del trabajo campesino al capital

El concepto de *subsunción indirecta* toma forma, dentro del campo teórico marxista, a partir del análisis de las economías domésticas y campesinas (Gutiérrez Pérez y Trápaga Delfín, 1986; Gordillo, 1992 y 1995; Trincheró, 1995; Hocsman, 2003). Es así que investigaciones dirigidas a comprender la relación entre el *constante despliegue de las relaciones capitalistas de producción en las estructuras sociales y la permanencia de formas domésticas de producción y consumo* (Trincheró, 1995) recurren a este concepto, que se basa creativamente en las categorías marxistas. De esta manera, se busca echar luz sobre ciertas formas de dominación que el capital establece sobre el agro a través de mecanismos que permiten la reproducción del proceso laboral doméstico (Gordillo, 1992). Este concepto, cabe señalar, tiene cierta continuidad con las contribuciones de Rosa Luxemburgo (1967), quien, como se señaló antes, analizó las relaciones entre el modo de producción capitalista y sus “exterioridades” no capitalistas⁵.

Un supuesto que comparten los/as autores/as que desarrollan el concepto de subsunción indirecta es que esta sería una forma de explota-

ción del trabajo que acontecería a partir de una peculiar combinación entre las esferas de la producción y la circulación. Si se recuerda que, para Marx, la generación del plusvalor acontecía en el proceso productivo y sólo se *realizaba* en la esfera de la circulación, aquí, por el contrario, la explotación se consumaría en la circulación, encontrando en el proceso productivo su condición de depositabilidad. Esta aparente anomalía provendría del hecho de que, en el caso de la producción campesina, la relación entre trabajadores/as, medios de producción y producto continúa siendo inmediata. En otras palabras, los/as campesinos/as son productores/as directos, que no son inmediatamente explotados/as en cuanto tales, sino que se ven constantemente sometidos/as a un intercambio desigual en sus facetas de compradores y vendedores:

cuando el campesino se ve sometido como comprador y vendedor a un intercambio desigual el mismo sujeto, en tanto que productor, está siendo sometido a una relación de explotación por la que se le escapa parte de su trabajo cristalizado en productos. (Bartra, 2006, p. 248)

El carácter indirecto de esta forma de subsunción estaría dado por el hecho de que serían necesarias una serie de mediaciones establecidas en el mercado, para que la explotación de los/as campesinos/as, que en principio controlan sus procesos productivos, tenga lugar (Gordillo, 1992).

Una de las propuestas teóricas más elaboradas en relación con la subsunción indirecta es la de Armando Bartra (2006). De acuerdo con Bartra, la subsunción indirecta aparece como una forma de explotación que surge y se reproduce a partir de una anomalía fundamental que atañe a las relaciones entre los diferentes sectores del capital global, principalmente, la industria y la agricultura. Esta anomalía es la renta diferencial de la tierra, por la cual el sector agrario -de no mediar un sector campesino que produce bienes agrarios por debajo del precio “normal”- tendería en conjunto a absorber un porcentaje mayor del

⁵ Si bien el concepto de subsunción indirecta se desarrolla al interior de los estudios sobre campesinos y economías domésticas, no es imposible utilizarlo a propósito de otras realidades, de tinte urbano o doméstico. Como sugiere el propio Bartra (2008, p. 139), *cuando una actividad económica es discontinua, inestable, influida por factores no controlables, resistente a la intensificación y no responde positivamente a la búsqueda de economías de escala lo más probable es que se deje -o se ponga- en manos de trabajadores por cuenta propia o de pequeños y medianos productores mercantiles en sí mismos no capitalistas*. De esta forma, no sólo el cultivo de tierras marginales, sino también la producción de bienes y servicios domésticos, la limpieza de fábricas y oficinas, la preparación de comidas y una innumerable cantidad de servicios de toda índole, normalmente englobados dentro de la economía “popular” o “informal”, pueden ser susceptibles de ser pensados bajo esta categoría. Los estudios en clave de género sobre reproducción social son acaso aquellos que más pueden beneficiarse de pensar localizada y situacionalmente a la singular subsunción indirecta. No obstante, debe tenerse en cuenta que el concepto de subsunción indirecta supone que los/as productores/as conservan, al menos en cierto grado, el control del proceso de trabajo y de los recursos (tierra, maquinarias, etc.) para producir.

plusvalor total al que debería tener acceso. Para contrarrestar esta situación, se desarrolla un sector de unidades agrícolas campesinas, que trabaja sin obtener ganancias en sentido capitalista, reduciéndose el precio regulador del mercado. Estas unidades presentan una inserción peculiar dentro del ciclo del capital, ya que no inciden en este a través de la generación inmediata de plusvalor, sino mediante el intercambio mercantil al que se ven constreñidas, particularmente, la venta de sus productos.

La subsunción indirecta, como se dijo, se consume en los diferentes intercambios mercantiles que protagoniza el campesinado: la compra y venta de productos, su oferta de fuerza de trabajo y la compra de dinero (créditos). Estos intercambios se ven signados por un intercambio desigual con carácter estructural, que no constituye la causa sino el *mecanismo* de la explotación, que radica -como no podría ser de otra manera- en la captación de un excedente por parte de las clases propietarias. En otras palabras, no se trata de que los/as campesinos/as *compre caro y vendan barato* debido a su sujeción a mercados monopólicos, oligopólicos o a monopsonios, sino a que estos/as están inmersos en relaciones estructuralmente desiguales, que se basan en la diferente naturaleza de los procesos productivos involucrados en sus procesos de intercambio con el mundo del capital:

Al ingresar en la circulación capitalista, las mercancías de origen campesino sufren una mutación pues lo que el vendedor pone en primer plano es su simple posibilidad de ser intercambiadas, es decir, su valor de cambio en general, mientras que las reglas del juego que le imponen a este mercado las empresas capitalistas colocan en primer plano no el valor en general de las mercancías sino su condición de portadoras de plusvalía. El campesino vende para poder comprar y éste es el único fin al que condiciona su mercado; por el contrario, el capital vende para realizar una ganancia y sólo bajo esta condición acepta el intercambio. (Bartra, 2006, p. 245-246)

Ahora bien, ¿por qué los/as campesinos/as se ven obligados/as a aceptar ese intercambio que no los favorece? Sencillamente porque su subsistencia depende de ello, de modo tal que mientras logren su reproducción inmediata (expresada en lo que Bartra denomina *precios de costo*: los ingresos necesarios para la regeneración de la fuerza de trabajo y de los medios de producción) pueden y deben vender. Las empresas capitalistas, en cambio, deben vender a un precio superior, que el autor denomina *precios de producción*, que sería igual al costo de la reproducción de la fuerza de trabajo, más la amortización

del capital fijo y la tasa media de ganancia del capital. Si, por la razón que fuese, la empresa no puede vender a ese precio, tiene una posibilidad que le está vedada al campesino, que es desplazar sus medios de producción a inversiones más rentables.

El planteo de Bartra de una *subsunción indirecta del trabajo campesino en el capital* puede resumirse así: en el mercado capitalista se encuentran procesos productivos que sólo en apariencia son equivalentes, pero que en realidad difieren en su naturaleza. El campesino es un productor que tiene que vender aunque no obtenga las ganancias que obtendría de haber mediado un proceso capitalista, mientras que suele comprar (medios de producción, objetos de consumo y créditos), a precios mayores a los precios de producción, en tanto y en cuanto esto le permita satisfacer -a veces a corto plazo- necesidades importantes. La razón estructural de estos intercambios desiguales, que manifiestan en el plano mercantil transferencias de valor que *ocurren a sus espaldas*, está dada no por la presencia de monopolios y monopsonios -que los hay, e influyen en los precios finales- sino por la peculiar racionalidad económica campesina, que apunta a *garantizar la subsistencia y, eventualmente, una cierta condición social* (Bartra, 2006, p.259).

Si bien el concepto de subsunción indirecta -en sus diferentes versiones- ha contribuido a comprender los mecanismos de explotación y persistencia del trabajo campesino y las economías domésticas, su utilización está acechada por un problema común a las categorías marxistas: su aplicación a realidades empíricas determinadas⁶. Su tratamiento, en efecto, suele adolecer de lagunas en el plano metodológico, de tal forma que la existencia de mecanismos de subsunción indirecta atinentes a una población específica suele ser meramente postulada, sin ser verificada o contrastada empíricamente. De esta manera, con notables excepciones⁷, es común que exista una brecha entre la categoría y las realidades históricas específicas a explicar, que menoscaba la capacidad interpretativa de la primera.

A partir de estos señalamientos es posible preguntarse: ¿Qué mediaciones teórico metodológicas

⁶ En verdad, este es un problema que incumbe más a los/as sociólogos/as contemporáneos/as que a Marx, quien no se preocupaba tanto por construir una sociología empírica, como por *arrojar misiles sobre la cabeza de la burguesía*. La preocupación fundamental de Marx no era *operacionalizar* sus conceptos, sino brindar claves de interpretación sobre el modo de producción capitalista que permitieran su transformación revolucionaria. En este sentido, como ha mostrado de la Garza Toledo (2018) no cabe hallar en la obra de Marx una metodología en sentido positivista, sino *criterios metodológicos abiertos, cuyo contenido será un problema que la investigación sustantiva debe resolver en cada caso* (p. 93).

⁷ Gastón Gordillo (1995), por ejemplo, propone un conjunto de mediaciones (mercantiles, productivas, estatales) que *influyen en la forma particular en la que se expresa el proceso de subordinación en la forma doméstica* (p.110).

deben establecerse a fines de utilizar el concepto de subsunción indirecta de forma empíricamente situada? ¿Cómo definir epistemológicamente al

concepto en cuestión, de un modo tal que permita su reconstrucción en términos susceptibles de ser verificados o referidos empíricamente?

Subsunción indirecta y producción caprina en una comunidad campesina: reconstrucción situada del concepto

El concepto de subsunción del trabajo al capital (al igual que ocurre con otras categorías marxistas como las de *valor* o *trabajos socialmente necesario*) no es susceptible de ser directamente medido u observado en el plano empírico. Así como el plusvalor no se identifica con la *ganancia* -aunque es su fundamento- o el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo no es equivalente de manera inmediata al *salario*, las transferencias de valor desde la producción campesina hacia el capital no han de hallarse tampoco expresadas de modo transparente en los intercambios comerciales de una comunidad concreta. Trasladar directamente este concepto a un plano empírico es inadecuado; más bien es necesario desarticularlo y reconstruirlo nuevamente en función de una población y una problemática específica.

Para realizar tal operación se toma como referencia epistemológica y metodológica la propuesta configuracionista del sociólogo mexicano de la Garza Toledo (2011 y 2018). Este autor, en el intento de reintroducir al marxismo dentro de las discusiones metodológicas contemporáneas, propone un uso reconstructivo de la teoría acumulada: no se trata de verificar los conceptos en el mundo empírico, sino de desarticularlos a partir de la confrontación empírica y rearticularlos en función de los objetos. El trabajo conceptual no procede, por lo tanto, deductivamente desde el concepto al dato, sino que confronta las diferentes dimensiones de un concepto con los datos, generando conglomerados de indicadores que “rodean” al concepto. A partir de esta elaboración se aceptan, desechan o se incorporan dimensiones no consideradas al principio: *la confrontación con el mundo empírico debe complementarse con el descubrimiento de nuevas relaciones entre configuraciones, afinar sus dimensiones, analizar sus funcionalidades, contradicciones, discontinuidades u oscuridades* (de la Garza Toledo, 2002, p.13).

En otras palabras, se trata de “desanclar” al concepto de la red teórica dentro de la que se constituye y repensarlo en función de una problemática y una situación específica.

Como se señaló en la introducción, el interés inicial por la categoría de subsunción indirecta está dado en esta ocasión por el intento de comprender las formas de reproducción social de una comunidad campesina ubicada al sur de Mendoza, Argentina, denominada *Los Leones*. A continuación se describe brevemente las prácticas productivas y reproductivas de aquella comunidad, basándose en el análisis más pormenorizado realizado en un trabajo anterior (Autor, 2017). Esta descripción se endereza a aportar elementos para una reconstrucción situada de aquel concepto.

La comunidad de Los Leones se ubica en el departamento San Rafael (provincia de Mendoza), a unos 40 kilómetros aproximadamente del poblado más cercano (El Nihuil). Esta está conformada por 14 puestos⁸ (unidades domésticas de producción y consumo) en las que habitan alrededor de 50 personas de manera permanente o semipermanente. La cría y venta de ganado (mayormente, caprino) es la principal actividad económica de las unidades domésticas. Esta actividad se realiza de manera extensiva y sin incorporar de manera permanente suplementos nutricionales para los animales. La disponibilidad de forraje depende principalmente de las lluvias, que son escasas (entre 200 y 400 milímetros anuales), existiendo además una alta variabilidad intrarregional e interanual de las precipitaciones medias, lo cual genera que pueda haber grandes desbalances en diferentes años (Gil, 2005).

La cría y venta de ganado puede considerarse como ordenadora del resto de las actividades, entre las que sobresale la producción de quesos,

⁸ Se denomina *puestos* a las viviendas típicas de los entornos áridos y semiáridos no irrigados de la República Argentina. Un puesto, en sentido general, es una casa, típicamente de adobe, champa o de ladrillos, en cuyas inmediaciones hay corrales y otras instalaciones ligadas a las prácticas pecuarias. Estos se hallan constituidos por un conjunto de construcciones y espacios con funciones diversas, edificaciones de usos complementarios y corrales ubicados en el mismo conjunto o en las cercanías. Por lo general, la accesibilidad al agua orienta y estructura el asentamiento del puesto, los pozos, tanques, cisternas, acequias o aguadas (Pastor, 2005).

dulces, chacinados, artesanías, productos textiles e implementos agrícolas, así como también, el trabajo de huerta y la esquila de ovejas, entre otras. Aquella actividad rectora se organiza en dos ciclos principales que abarcan los meses entre octubre y marzo (primavera-verano) y entre abril y septiembre (otoño-invierno). El trabajo más intenso se da en el primero de estos ciclos, que comienza con las pariciones de los caprinos y los ovinos y culmina con las marcas de los bovinos y la esquila de los ovinos. En estas actividades participan, en diferente grado, todos los miembros de las unidades domésticas, pudiéndose diferenciar la actividad de las mujeres y los/as niños/as, más enfocada en los corrales⁹, y la de los adultos varones, que salen en mayor medida al “campo”, a guiar y cuidar a los animales de accidentes o ataques de animales predadores. Asimismo, las actividades de comercialización y eventualmente de traslado de los animales suelen ser realizadas por los hombres, así como también los trámites administrativos relacionados con las vacunaciones, señales y guías.

El principal producto que comercializan los/as pobladores/as de Los Leones es el cabrito o *chivito*, de entre dos y tres meses de edad. El mes en el que se venden más animales es diciembre. Existen diferentes canales de comercialización, entre los que aparecen la venta de animales al menudeo en el Nihuil (de a dos o tres animales por vez), la venta conjunta a frigoríficos (Rofi, 2014) o a través de canales gestionados junto a la *Unión de Trabajadores Rurales sin Tierra* (UST) (Raimundo, abril de 2016). No obstante, a pesar de estas alternativas, el mayor porcentaje de ventas sigue desarrollándose a través de los canales tradicionales, es decir, la venta al por mayor a comerciantes dedicados al acopio de animales y su posterior venta en frigoríficos. Esta figura, denominada *cabritero*, *camionero* (Montaña y otros, 2005) o, en ocasiones, el “cordobés”¹⁰, es un eslabón central en la cadena caprina dentro del país, que si es bastante dispersa en sus núcleos productivos, se concentra mucho más en la etapa de la faena, realizada en su mayor parte en las provincias de Córdoba y Mendoza (Planet Finance, 2011).

Un aspecto destacado de la vida en Los Leones es el grado, relativamente alto, en que la satisfacción de las necesidades se logra a través de prácticas de auto-consumo y de reciprocidad,

⁹ Una de las principales tareas en los corrales es amamantar a los chivos y extraer la leche de las cabras *guacheras*, cuyas crías han sido vendidas o han muerto. Esta leche será utilizada, posteriormente, en la producción de quesos, que corre casi exclusivamente a cuenta de las mujeres.

¹⁰ Históricamente la provincia de Córdoba ha sido uno de los principales puntos de consumo de carne caprina. El célebre *cabrito cordobés* en general no es cordobés, ya que esta provincia corre por detrás *cómodamente* que Mendoza, Neuquén y Santiago del Estero en cuanto a la producción. Sin embargo, muchos de los acopiadores han sido tradicionalmente cordobeses, de ahí aquella forma de denominar a quienes realizan esta tarea.

tanto entre las diferentes unidades domésticas, como al interior de estas, entre las diferentes generaciones. La construcción y reparación de viviendas y caminos, la compra conjunta de bienes de consumo en el Nihuil, la caza del *león* (puma), la *marca* del ganado bovino en el mes de marzo y actividades recreativas como la caza del avestruz patagónico (*choique*), que es cazado con boleadoras, *así no se daña a los animales chiquitos o flacos* (Notas de campo, julio de 2012), son algunas de las varias actividades realizadas de manera mancomunada y sin recurrir a intercambios mercantiles.

Si bien las tareas prediales tienen un papel central dentro de la composición de los ingresos de las unidades domésticas de Los Leones, la mayor parte de los varones adultos se han empleado también, ocasionalmente, como asalariados en diversas actividades (empresas agroindustriales, cosechas, obras de infraestructura, entre otras). Estas actividades extra-prediales se asocian con necesidades puntuales emanadas de la dinámica de cada unidad doméstica, no pudiendo establecerse un patrón estacional para el conjunto.

Cabe mencionar también que existe una población adulta (entre 20 y 45 años) tanto femenina como masculina, que no reside de manera estable con el resto de la comunidad, sino que, por diversas razones (nuevos lazos matrimoniales, trabajo o estudio), ha migrado de manera permanente o semipermanente. A pesar de no residir en Los Leones, mantienen lazos económicos con sus unidades domésticas “de origen”: en algunas ocasiones, el puesto se convierte en un lugar al que volver ante eventualidades económicas negativas, o bien, una fuente de la que proveerse de bienes o dinero. Asimismo, esta población emigrada posee animales propios que se integran en su manejo a las majadas comunes.

Por último, cabe mencionar que, en los últimos años, se advierte un peso creciente de los ingresos provenientes del Estado, principalmente la *Asignación Universal por Hijo*¹¹, que alcanza aproximadamente a un 20% del total de los ingresos de las unidades domésticas que acceden a este programa.

De la descripción realizada acerca de las prácticas económicas en Los Leones, resaltan los siguientes elementos:

- ◇ La mayor parte de la producción de cabritos es comprada por acopiadores-mayoristas que luego los venden en frigoríficos.

¹¹ La *Asignación Universal por Hijo* es un seguro social que beneficia a personas desocupadas, que ganan un salario menor al mínimo, vital y móvil o que se encuentran empleadas sin haber sido declaradas (en negro), y que tienen hijos menores de 18 años, no habiendo límite de edad para quienes presentan discapacidades. Para más información, consúltese el sitio web oficial de la Administración Nacional de la Seguridad Social (ANSES): www.anses.gob.ar.

- ◇ Los/as campesinos/as de Los Leones se surten de productos para el consumo y algunos insumos productivos en un poblado distante a unos 40 kilómetros de su lugar de residencia. Los precios en este poblado, si bien a veces son un poco más altos que en otras localidades (debido, fundamentalmente, a su carácter de destino turístico) son uniformes y homogéneos; en otras palabras, no se observan sobrepuestos atinentes específicamente a la población campesina.
- ◇ La mayor parte de los varones adultos se han empleado ocasionalmente como asalariados en diversas actividades (empresas agroindustriales, cosechas, obras de infraestructura, entre otras). Estas actividades extraprediales se asocian con necesidades puntuales emanadas de la dinámica de cada unidad doméstica.

Como se dijo antes, la subsunción indirecta es una forma de explotación que se consume en los diferentes intercambios mercantiles que protagoniza el campesinado. Estos intercambios se pueden clasificar del siguiente modo: bienes que el/la campesino/a *compra* (objetos de consumo, medios de producción y dinero) y bienes y servicios que *vende* (mercancías y fuerza de trabajo). Ahora bien, teniendo en cuenta las particularidades de la comunidad de Los Leones, se observa que las dimensiones más importantes a tener en cuenta, a la hora de identificar posibles procesos de subsunción indirecta, serían la venta de sus productos (principalmente, los cabritos) y la venta de fuerza de trabajo. La toma de créditos no aparece como decisiva, ya que las unidades domésticas no recurren nunca o casi nunca a esta opción. Por otra parte, en su faceta de compradores, los pobladores de Los Leones no parecen verse sujetos a relaciones de explotación, ya que no requieren de una cantidad significativa de insumos para su producción, y no se observa que se vean obligados a pagar sistemáticamente sobrepuestos.

De esta forma, parece adecuado re-articular el concepto bartriano de subsunción indirecta en función de dos variables (o dimensiones) principales: la venta de cabritos y la venta de fuerza de trabajo. Estas dimensiones, a su vez, pueden descomponerse en un conjunto de indicadores, que tienen la función de mediar entre lo teórico y lo empírico, sin que sea posible alcanzar una correspondencia absoluta entre estos elementos (de la Garza Toledo, 2018). Debe recordarse que, desde esta perspectiva, el indicador no se concibe como una mera desagregación de la variable, sino que posee también una función teórico-reconstructiva.

Los indicadores propuestos, siguiendo estos lineamientos, provienen tanto de las contribuciones teóricas de Bartra (2006), como de la consideración de las prácticas económicas de los/as pobladores/as de Los Leones. Estos serían:

Variable I: venta de cabritos

Indicadores:

- ◇ El mercado es abastecido totalmente o de un modo significativo por campesinos, que compiten entre sí.
- ◇ Las actividades de los campesinos se orientan hacia la reproducción o la subsistencia de sus miembros, no alcanzando grados de capitalización que permitan la adopción constante de tecnología, la incorporación de fuerza de trabajo asalariado, o la posibilidad de transformar sus medios de producción en dinero de un modo que le permita emprender otra actividad, más que la venta de su propia fuerza de trabajo.
- ◇ Los precios de venta tienden a regularse en torno al precio de costo, que permite la subsistencia campesina y que es inferior al precio de producción.

Variable II: venta de fuerza de trabajo

Indicadores:

- ◇ El/la campesino/a lanza al mercado de trabajo sólo un remanente de su capacidad total. A través los ingresos que devienen de la actividad extra-predial, se busca satisfacer necesidades que a partir de la actividad principal (predial) resultarían insatisfechas.
- ◇ La parcela propia proporciona al campesino/a una serie de bienes y servicios (alimentos, vivienda, manufacturas artesanales, entre otras) que le sería imposible adquirir mediante el salario.
- ◇ Las unidades domésticas están en situación de subsidiar involuntariamente a los empleadores ocasionales de algunos de sus miembros, ya que el ingreso adquirido por estos no necesariamente se corresponde con el costo de la reposición de la fuerza de trabajo vendida.

Dado que los indicadores, dentro del planteo configuracionista, tienen además de su función teórico-reconstructiva, la tarea de ayudar a definir un universo de observación (de la Garza Toledo, 2018), cabe aquí preguntarse: ¿Permiten estos indicadores realizar observaciones que arrojen información relevante sobre la comunidad de Los Leones o, de ser pertinente una escala más amplia, sobre el sector campesino/capriño argentino dentro del cual se puede a esta población? ¿"Indican" algo estos indicadores? A continuación se intenta responder estas preguntas.

A propósito de los primeros dos indicadores relativos a la venta de cabritos no es aventurado afirmar que estos se verifican de manera consistente: la cría y venta de chivos es una de las actividades paradigmáticas del campesinado en Argentina (Cáceres, Silvetti, Ferrer y Soto, 2006). Como dato ilustrativo puede señalarse que este sector poseía, en 2009, el 82% de las

cabezas caprinas (Scheinkerman, 2009). Si bien desde determinadas agencias gubernamentales (principalmente, el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, INTA) se han desarrollado políticas tendientes a la capitalización del sector, sus alcances en todo caso, no han llegado hasta el presente a modificar la matriz campesino/doméstica de estas unidades productivas, incluyendo las de Los Leones: trabajo familiar o comunitario, control total o parcial de los medios de producción y del proceso productivo, orientación de la producción tanto hacia el mercado como hacia la reproducción de la unidad productiva y familiar, dificultades estructurales para la acumulación, origen agropecuario de una parte importante de los ingresos, escasa disponibilidad de recursos productivos y tecnológicos y subordinación político o económica a la mayoría de los actores con los que interactúan (Sahlins, 1983; Hocsman, 2003, Cáceres *et al.*, 2006; Van der Ploeg, 2008).

Más problemático resulta verificar la ocurrencia del tercer indicador: regulación del precio de venta a partir del precio de costo y no del precio de producción. Para lograrlo habría que calcular estos tres precios y ver en qué punto se ubica el precio de venta. Ahora bien, esto es muy difícil o imposible, tanto por razones empíricas como teóricas:

- ◊ Una parte significativa de la producción caprina es comercializada en circuitos informales, con lo cual no es sencillo determinar un precio de venta. Debería entonces recurrirse a estimaciones o datos de campo (que estarían, por supuesto, referidos a una determinada escala o localización geográfica).
- ◊ Dado que la mayor parte de la producción es campesina, no existen precios de producción en el mercado que puedan establecerse con precisión, sino que, en el mejor de los casos, estos serían proyecciones realizadas a partir de sumar a los precios de costo la ganancia media¹².
- ◊ La variable “precio de costo” es de difícil o imposible cuantificación, ya que los elementos que la componen (básicamente, los ingresos necesarios para la regeneración de la fuerza de trabajo y de los medios de producción), son escasa o nulamente mercantilizados en el seno de una economía doméstica. Siguiendo al propio Bartra (2006), *la parte*

sustancial de la fuerza de trabajo empleada por la Unidad Socioeconómica Campesina no tiene precio” (p.90), es decir, no es cuantificable¹³. Con lo cual la categoría costos de producción sólo podría ser, nuevamente, producto de una estimación.

Parece demasiado aventurado tomar como referencia precios parcial o totalmente creados a partir de estimaciones. Esta inexistencia de precios constatables en el mercado no sólo se debe a razones empíricas, sino también teóricas, con lo cual plantear la cuestión de la subsunción a partir de precios que resultan intrínsecamente incuantificables aparece como una inconsistencia del planteo de Bartra: ¿qué sentido tiene hablar de precios, si estos no se pueden calcular? ¿No sería acaso más oportuno utilizar un concepto que no remita a una inmediata cuantificación y que medie entre la categoría de valor y la de precio?

Dejamos esta cuestión para continuar con el análisis de los indicadores relativos a la variable *venta de fuerza de trabajo*. En relación con esto, en Los Leones se observa que existen dos tipos de población “asalariada”: quienes permanecen en las unidades domésticas y sólo se emplean ocasionalmente en tareas extra-prediales y quienes han migrado y sólo regresan por períodos determinados. Los primeros parecen conformar al primer indicador (se vende sólo la fuerza de trabajo necesaria para “completar” los ingresos prediales), mientras que los segundos, al mantener ciertos lazos económicos con la unidad doméstica de origen, dan señales de que el tercer indicador también tendría ocurrencia (el ingreso adquirido en el trabajo asalariado no siempre sería suficiente para la reposición de la fuerza de trabajo, por lo cual deberían volver ocasionalmente a los puestos).

Por último, en relación con el segundo indicador (disponibilidad en el predio de bienes y servicios para el autoconsumo) puede afirmarse que este es el más fácilmente constatable, tal como se evidencia en el siguiente fragmento de entrevista:

Y ahí tenés un montón de cosas. Quizá no tenés plata pero tenés animales, que cuando no tenés plata para comprar lo que no producís tenés para comer igual [...] Podemos no tener plata pero podemos tener otro montón de cosas que no necesitamos plata

¹³ Esto ocurre por varias razones: en primer lugar porque en la decisión campesina acerca de qué trabajo realizar no sólo juega un papel la productividad por unidad de tiempo, sino también valoraciones acerca de la distinta calidad de los esfuerzos por realizar. En segundo lugar, porque en este “cálculo” se debe considerar no sólo la reposición de la fuerza de trabajo consumida en los días de labor efectiva, sino las necesidades de subsistencia de todo el año que, por otra parte, son aseguradas mediante un trabajo que no entra en ninguna órbita mercantil (prácticas de autoconsumo, etc.). Otro tanto ocurre con una parte considerable de los medios de producción utilizados.

¹² Esto sería incluso más complejo, ya que, bajo el supuesto de que la producción agrícola tiene, por lo general, una composición orgánica inferior a la media, el precio de producción no se equivaldría con el “valor”, sino que sería inferior. Eso se debe a que en una empresa capitalista con una composición orgánica baja parte del plusvalor se transfiere a las ramas de composición orgánica superior, con lo cual la masa de plusvalor cedida por los trabajadores no se convierte directamente en ganancia realizada por la empresa que lo contrata (Bartra, 2006).

para tenerlas. El hecho de tener animales es tener una gran inversión y no todos lo ven como una gran inversión [...] A la hora de querer comer carne la tenés, porque no tenés que ir a comprarla. Y cuando estás como lejos de eso ahí te das cuenta y decís “qué cara está la carne”. Claro, ahora porque me toca comprarla. Pero cuando yo la tenía en mi casa y la carneaba directamente no me era tan cara. (Belén, marzo de 2016)

En conjunto, los indicadores establecidos para ambas variables parecen arrojar señales positivas de que existiría un proceso de subsunción indi-

recta del trabajo al capital en la comunidad de Los Leones. Este proceso es necesariamente fragmentario o incompleto, con lo cual resalta la necesidad de utilizar este concepto con cuidado: existen muchas situaciones relevantes para esa comunidad, en términos de sus estrategias reproductivas y sus articulaciones con el medio social, que no son explicadas por la categoría de subsunción. Entre ellas se destaca, por ejemplo, el peso creciente de las políticas sociales en la composición del ingreso doméstico. No obstante, el concepto de subsunción indirecta, tal como ha sido reconstruido, pareciera ser útil para entender al menos algunos aspectos de la vida en Los Leones.

Subsunción indirecta y campesinado en Argentina: un enfoque territorial del concepto

Como se señaló antes, el enfoque bartriano de la subsunción indirecta se conecta lógicamente con su conceptualización de la renta diferencial de la tierra. La subsunción indirecta aparecería, desde este punto de vista, por una necesidad estructural del sistema: que existan unidades agropecuarias campesinas cuya producción, efectuada normalmente en tierras de peor calidad a la media, tienda a reducir el precio de los productos agrícolas (Bartra, 2006).

Si se intenta analizar al sector caprino en Argentina ateniéndose a todas estas dimensiones teóricas, inmediatamente aparecen problemas. En este país la carne de cabra no es un producto de consumo masivo y, por lo tanto, su precio tiene una incidencia ínfima sobre el precio de los alimentos en general y/o de bienes que cumplen necesidades similares (por ejemplo, la carne de vaca). Pareciera entonces necesario desconectar los procesos de subsunción de la cuestión de la renta diferencial de la tierra. Esto no es algo menor, ya que significa aislar, de alguna manera, el uso del concepto de subsunción del marco general dentro del que se desarrolla.

Salvando esta cuestión aparecen dos supuestos de la subsunción indirecta que conviene poner de relieve y analizar. El primero, es que las unidades campesinas producirían (o serían susceptibles de producir) bienes iguales u homogéneos a los que producen las empresas. El segundo es que aquellas unidades, normalmente, se ubicarían en tierras cuyos rindes son inferiores a la media. Señala Bartra (2006):

Esta división del trabajo dentro de la agricultura entre empresas con procesos de producción de corte capitalista y unidades regidas por la racionalidad campesina refleja, de manera más o menos aproximada, una

división natural de tierras y cultivos en dos grandes secciones: por una parte, el tipo de siembras y terrenos cuyo proceso de trabajo es más resistente a la refuncionalización capitalista [...] y, por otra parte, el tipo de tierras y cultivos cuyas condiciones técnicas se adaptan más fácilmente a su subsunción real por el capital. (p.107)

Respecto de este primer supuesto (el tipo de bienes que producen los/as campesinos/as), cabe hacer notar una pequeña inconsistencia del planteo de Bartra: si la división dentro de la agricultura agrupa tierra y cultivos, es decir, si los/as campesinos/as tienden a producir bienes diferentes que las empresas ¿cómo podrían impactar notablemente en el precio regulador del mercado? A veces el autor presenta a las producciones campesinas y capitalistas como en un *continuum*, mientras que en párrafos como el anterior acentúa las posibles diferencias cualitativas entre ellas. Podría esbozarse como respuesta, a modo tentativo, que unas y otras producen lo que en economía suele catalogarse como *bienes sustitutos*, es decir, que el precio regulador del que se trata comprende a todas las mercancías del sector agropecuario. No obstante, al igual que se hizo en relación con la utilización del concepto de “precios” (de costo y de producción) conviene tomar nota de esta aparente contradicción teórica.

El segundo supuesto mencionado (tipo de tierras utilizadas por las producciones campesina y empresarial) despierta, por su parte, otras preguntas. ¿Qué tierras ocupan los/as productores/as caprinos/as en Argentina? ¿Puede asociarse el fenómeno de la subsunción con una determinada configuración territorial?

En respuesta a estas preguntas, cabe mencionar que la producción caprina en el país tiene

lugar, principalmente, en tierras secas no irrigadas. La mayor parte de las cabezas caprinas se encuentran en las provincias de Mendoza, Neuquén y Santiago del Estero en zonas que, al margen de sus variaciones geográficas, se consideran áridas o semiáridas (Soria, Rubio y Abraham, 2014). En ninguna de estas provincias la producción caprina ocupa un lugar de privilegio dentro de las actividades agropecuarias, en relación con su peso dentro del Producto General Bruto (PGB). Estas últimas¹⁴, además, se desarrollan totalmente o en su mayor parte bajo sistemas de riego. Es decir que la producción caprina es marginal a los circuitos principales de valorización capitalista, ocupando también tierras desfavorecidas en términos de infraestructura hídrica.

Estas circunstancias tal vez puedan explicarse a partir del tratamiento bartriano de la subsunción indirecta. Particularmente, el hecho de que existan escasos productores caprinos capitalistas y como contrapartida, numerosos campesinos que *viven de las cabras* (Cáceres *et al.*, 2006) ¿no podría explicarse a partir de la diferencia entre precios de costo y precios de producción? Es decir, desde un punto de vista territorial, esta diferencia se vería como una “ventaja” a favor del campesinado: mientras el/la campesino/a puede persistir en la producción mientras obtenga los ingresos necesarios para la regeneración de la fuerza de trabajo y los medios de producción, una empresa necesita además un ingreso que alcance para la amortización del capital fijo y la tasa media de ganancia del capital. De esta manera, las unidades campesinas tendrían una

relativa superioridad para participar de la actividad caprina en tierras secas no irrigadas. Las características de la producción campesina (su modo de vida, su resiliencia a los cambios económicos y a las circunstancias ambientales, en última instancia, su *chayanoviana* racionalidad económica) les permiten ocupar una rama productiva y un conjunto de territorios en los que una empresa capitalista no podría subsistir.

Se llega así a una extraña paradoja: lo que en cierto modo podría verse como una ventaja de las unidades campesinas (su capacidad de subsistir en condiciones que para el capital son insoportables), representa para Bartra (también) la condición de posibilidad de esta mutante forma de explotación, que es la subsunción indirecta.

Para finalizar con esta dimensión territorial del concepto de subsunción puede señalarse que, partiendo de la formulación de Bartra (2006), un abordaje del concepto relacionado con la producción caprina en Argentina, debería tener en cuenta al menos dos importantes transformaciones teóricas. La primera, es la desconexión entre los procesos de subsunción y la cuestión de la renta diferencial de la tierra. La segunda, y en relación con la anterior, es que la articulación entre la producción caprina en tierras secas y las principales producciones agropecuarias a nivel regional, no deberían pensar a partir de un *continuum*, sino más bien en su íntima conexión con los procesos de fragmentación territorial existentes en diversas provincias del centro-oeste argentino. Estos procesos acaso puedan considerarse como una expresión territorial (teñida, por lo tanto, por muchos otros condicionantes), de lo que, a nivel de las formas de organización del trabajo, aparece como la siempre compleja articulación entre formas de explotación.

¹⁴ La vid, en el caso de Mendoza, algodón, cereales y soja en Santiago del Estero y frutales en Neuquén.

Reflexiones finales

El análisis teórico, aplicación y reconstrucción situada de la categoría de subsunción indirecta permitieron descubrir y pensar varias cuestiones, en diferentes órdenes de cosas. A continuación se da cuenta de lo que, se entiende, son los principales aportes de este artículo.

En relación con el tratamiento del concepto de subsunción indirecta, según ha sido trabajado por Bartra (2006), el recorrido realizado permitió poner de manifiesto tanto la profundidad teórica de su enfoque, como algunas pequeñas inconsistencias o puntos oscuros. Puntualmente, la utilización del concepto de “precio” para aludir a realidades que no se pueden cuantificar, resulta poco clara. Por otra parte, la postulación de que existe una tendencia a que los/as campesinos/as

produzcan bienes diferenciados de los de las empresas capitalistas, pero que estos bienes contribuyen a bajar el precio de productos de su misma clase, ameritaría también alguna aclaración.

En relación con lo que acaso sea el objetivo principal de este trabajo, esto es, “salvar” las lagunas metodológicas que suele presentar la utilización del concepto de subsunción indirecta, no compete a su autor evaluar hasta qué punto esto fue logrado. En cualquier caso, se espera haber llamado la atención acerca de que, aun con las dificultades y problemas teóricos que esto implica, es necesario establecer mediaciones entre categorías que describen la lógica del funcionamiento del capital en su conjunto y las realidades históricas singularizadas.

Por otra parte, a propósito de la realidad de la producción campesina en Los Leones, la utilización de la categoría de subsunción indirecta permitió arrojar alguna luz sobre la forma que asumen algunos de sus intercambios, particularmente, la venta de cabritos y de fuerza de trabajo. Esto no significa, por supuesto, que el conjunto de sus prácticas económicas y, ni siquiera, aquellas ventas en la totalidad de sus dimensiones, puedan comprenderse solamente a través de aquel concepto. Cabe resaltar, en este sentido, que futuras investigaciones podrían vincular de modo

más exhaustivo las características de las migraciones temporarias, y aún de las reglas de herencia, con los procesos de subsunción.

Por último, en relación con las características territoriales de la mayor parte de la producción caprina en Argentina, el concepto de subsunción indirecta permitió arrojar una hipótesis que se estima valiosa, respecto de su carácter mayoritariamente campesino. Aparece aquí un anclaje territorial singular para desarrollar, en otra ocasión, esta cuestión.

Referencias bibliográficas

- Bartra, A. (2006). *El capital en su laberinto. De la renta de la tierra a la renta de la vida*. México D.F.: UNAM-Ítaca.
- (2008). *El hombre de Hierro. Los límites sociales y naturales del capital*. México D.F.: Ítaca.
- (2012). "Reabriendo el debate latinoamericano sobre el campesinado como clase social (entrevista por Arisbel Leyva Ramón)". *Textual. Análisis del medio rural latinoamericano* (59), enero-junio, pp. 9-32. Disponible en https://chapingo.mx/revistas/textual/contenido.php?id_articulo=1361&id_revistas=2&html=MjE5OA==.
- Bernstein, H., Friedmann, H., Van der Ploeg, J. D., Shanin, T. y White, B. (2018). "Forum: Fifty years of debate on peasantries, 1966-2016". *The Journal of Peasant Studies*, 45 (4), pp. 689-714.
- Cáceres, D.; Silvetti, F.; Ferrer, G. y Soto, G. (2006). *Y... vivimos de las cabras. Transformaciones sociales y tecnológicas de la Capricultura*. Buenos Aires: La Colmena.
- De la Garza Toledo, E. (2002). "La configuración como alternativa del concepto estándar de la teoría". En H. Zemelman (ed.) *Epistemología y Sujetos*. México D.F.: UNAM-Plaza y Valdés.
- (2011). "La metodología marxista y el configuracionismo Latinoamericano". En E. de la Garza Toledo y G. Leyva (ed.) *Tratado de metodología de las ciencias sociales: perspectivas actuales*. México: Fondo de Cultura Económica.
- De la Garza Toledo, E. (2018). *La metodología configuracionista para la investigación*. México: GEDISA-UAM.
- Duggett, M. (1975). "Marx on peasants". *The Journal of Peasant Studies*, 2 (2), pp. 159-182.
- Gordillo, G. (1992). "Procesos de subsunción del trabajo al capital en el capitalismo periférico". En H. Trincherro (comp.), *Antropología Económica II. Conceptos fundamentales*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- (1995). "La subordinación y sus mediaciones: dinámica cazadora-recolectora, relaciones de producción, capital comercial y Estado entre los tobas del oeste de Formosa". En H. Trincherro, (comp.) *Producción doméstica y capital: estudios desde la antropología económica*. Buenos Aires: Biblos.
- Gutiérrez Pérez y Trapaga Delfín (1986). *Capital, renta de la tierra y campesinado*. México: Quinto Sol.
- Heinrich, M. (2008). *Crítica de la economía política. Una introducción a El Capital de Marx*. Madrid: Escolar y Mayo Editores.
- Hocsman, L. D. (2003). *Reproducción Social Campesina. Tierra, trabajo y parentesco en el Chaco Árido Serrano*. Córdoba: Centro de Estudios Avanzados, Universidad Nacional de Córdoba.
- Kautsky, K. (2002). *La Cuestión Agraria*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Luxemburgo, R. (1967). *La acumulación del capital*. México: Juan Grijalbo Editor.
- Marx, K. (1990). *El Capital. Libro I. Capítulo VI* (inédito). *Resultados del proceso inmediato de producción*. México: Siglo XXI.
- Pastor, G. (2005). "Patrimonio, vivienda y agua en el paisaje del noreste mendocino". En *El agua en Iberoamérica. Uso y gestión del agua en tierras secas*, Vol. XI: "El agua en Iberoamérica". Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el Desarrollo (CYTED), Mendoza.
- Planet-Finance (2011). *Caracterización del sector caprino en Argentina. Programa de Gestión de Calidad y Diferenciación de los Alimentos (PROCAL II)*. Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.
- Rodríguez Muñoz (2010). "Regímenes, sistema y crisis agroalimentaria". *El Otro Derecho*, N° 42. Bogotá: ILSA.
- Rofi, D. (2014). *Campesinos de Mendoza agregan valor a la producción caprina*. La Nación. Disponible en <http://www.lanacion.com.ar/1660070-campesinos-de-mendoza-agregan-valor-a-la-produccion-caprina>.
- Rubio, B. (2001). *Explotados y excluidos: los campesinos latinoamericanos en la fase agroexportadora neoliberal*. México: Plaza y Valdés.
- Sahlins M. (1983). *Economía de la edad de piedra*. Madrid: Akal.
- Scheinkerman, E. (2009). *Las explotaciones agropecuarias familiares en la República Argentina: un análisis a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002*. Buenos Aires: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura Argentina.
- Scott, J. (1998). *Seeing like a State. How certain schemes to improve the human condition have failed*. New Haven; London: Yale University Press.
- Shanin, T. (1990). *El Marx tardío y la vía rusa. Marx y la periferia del capitalismo*. Madrid: Revolución.

Soria, D., Rubio, C. y Abraham, E. (2014). "Extensión y clasificación de las tierras secas la República Argentina". En L. Torres, E. Abraham y G. Pastor (coord.) *Ventanas sobre el territorio. Herramientas teóricas para comprender las tierras secas*. Mendoza: EDIUNC.

Trincherro, H. (comp.) (1995). *Producción doméstica y capital: estudios desde la antropología económica*. Buenos Aires: Biblos.

Van der Ploeg, J. D. (2008). *The new peasantries. Struggles for Autonomy and Sustainability in an Era of Empire and Globalization*. London: Earthscan.

Entrevistas

- ◇ Belén. Realizada en marzo de 2016.
- ◇ Raimundo. Realizada en abril de 2016.

Reivindicaciones y demandas de los/as trabajadores/as no asalariados/as

El dilema redistribución-reconocimiento en la economía popular

Claims and demands of non-salaried workers

The redistribution-recognition dilemma in the popular economy

Johanna Maldovan Bonelli | ORCID: orcid.org/0000-0001-6841-7126

johannamaldovan@gmail.com

CITRA (CONICET-UMET)

Argentina

Mariana Melgarejo | ORCID: orcid.org/0000-0003-3820-9304

mgmelgarejo70@gmail.com

PEPTIS (CITRA-UMET) - UBA

Argentina

Recibido: 15/12/2018

Aceptado: 09/03/2019

Resumen

El cuestionamiento al trabajo como eje de organización política, productiva y social entablado desde la década del 90 ha puesto en evidencia la necesidad de reformar los marcos conceptuales y normativos vigentes en el mundo laboral actual. En Argentina, la expansión de diversas formas de “trabajo atípico” en las que prevalece su carácter de no asalariado, así como de movimientos populares que se proponen representar a este sector, otorga un carácter específico a estos cuestionamientos.

En base a ello, este artículo se propone abordar las formas en cuales las organizaciones de trabajadores/as de la economía popular desarrollan y plantean demandas que se establecen en dos dimensiones complementarias: las demandas por el reconocimiento y por la redistribución. Se propone que ambas demandas determinan, a su vez, la orientación hacia sujetos distintos, dependiendo del objeto específico que se reivindique, siendo el Estado, el mercado y la organización sindical los principales interlocutores a los cuales se apela.

Tomando como caso de investigación a la *Confederación de Trabajadores de la Economía Popular* (CTEP), se analiza cómo se expresan estas demandas en el seno de esta organización, a partir de la realización de un trabajo de campo cualitativo llevado a cabo en la Provincia de Buenos Aires en el período 2011-2018.

Palabras Clave: Economía Popular, Trabajo, Sindicalismo, Reconocimiento, Redistribución.

Abstract

Since the 90's, the role of work as the center of political, productive and social organization has been questioned, highlighting the need to reform the conceptual and normative frameworks of the current world of work. In Argentina, the expansion of various forms of “atypical work” (in which its non-salaried character prevails) and of popular movements that intend to represent this sector, gives a specific character to these questions.

Based on this, this article aims to address the ways in which workers' organizations of the popular economy develop and propose demands that are established in two complementary dimensions: the demands for recognition and for redistribution. It is proposed that both demands determine the orientation towards different actors, depending on the specific object claimed, being the State, the market and the trade union organization the main interlocutors to whom they are directed.

Taking as a research case the Confederation of Workers of the Popular Economy (CTEP), we analyze how they express their demands, from conducting a qualitative fieldwork carried out in Buenos Aires in the period 2011-2018.

Keywords: Popular Economy, Work, Syndicalism, Recognition, Redistribution.

Introducción

El trabajo, en tanto actividad, pero también como eje de organización política, productiva y social, se ha visto cuestionado en sus sentidos y formas organizativas desde diversos ámbitos y bajo argumentos disímiles. Desde la década del 90, algunos autores han señalado cómo las nuevas tecnologías conllevarían una reducción sustancial del trabajo humano necesario, vaticinando el inminente *fin del trabajo* (Rifkin, 1995), otros se han centrado en la pérdida de la especificidad del trabajo, dada por la extensión del sentido del término a una multiplicidad de actividades humanas (Méda, 1998). Otros análisis se han centrado en remarcar las tensiones del modelo clásico de abordaje y regulación del trabajo, a causa de la crisis del fordismo como modelo de organización productiva y social (Antunes, 2001), así como de la aparición y extensión de nuevas ocupaciones y formatos laborales que tensionan al modelo sindical clásico y sus respectivas formas de acción colectiva (De la Garza Toledo, 2011) y que, al mismo tiempo, han quedado por fuera de los *pisos de protección social* (Schwarzer, Casali y Bertranou, 2014). Si bien parte de estos postulados han sido refutados, en líneas generales los cuestionamientos hacia el papel del trabajo en la sociedad continúan vigentes y forman parte de los supuestos con los cuales se abordan las distintas propuestas de reformas sociales y laborales. En base a éstas y otras razones, en las últimas décadas los estudiosos del trabajo han señalado sostenidamente la necesidad de construir nuevos marcos (analíticos y regulatorios) que permitan asir la heterogeneidad de prácticas y relaciones laborales del mundo del trabajo actual (Bialakowsky y Hermo, 1995; Castillo, 2000).

En Argentina, en los últimos años, la acción y movilización de un conjunto de trabajadores/as organizados/as que se reconocen como parte de la *economía popular* contribuyó a instalar parte de estos debates en la agenda pública, poniendo en discusión las definiciones sobre qué es el trabajo y cuáles son sus límites, formas organizativas posibles y derechos y recursos a regular y distribuir. Tal es el caso de la *Confederación de Trabajadores de la Economía Popular* (CTEP) quien, desde el 2011, se ha constituido como una organización gremial de representación de los trabajadores de la economía popular y sus familias. Ésta se propone como una herramienta de lucha reivindicativa para la restitución de los derechos laborales y sociales perdidos por vastos sectores del trabajo, como consecuencia de la implementación del modelo neoliberal en el país y que,

continuaron quedando por fuera de los marcos de protección del trabajo en los años subsiguientes, caracterizados por la mejora en los indicadores de empleo y pobreza.

La creación de la CTEP fue producto del acuerdo de un conjunto de movimientos sociales en pos de generar una *herramienta gremial de los trabajadores sin derechos, sin reconocimiento, sin capital y sin patrón* (Grabois, 2015). Actualmente agrupa cartoneros, campesinos, artesanos, vendedores ambulantes, feriantes, costureros, limpiavidrios, cuidacoches, constructores, gasistas, cerrajeros, trabajadores de empresas recuperadas, del transporte informal, de cooperativas populares, de programas sociales, de infraestructura barrial, de organizaciones de acción comunitaria (cuidadores, cocineros, educadores) o de pequeños talleres y unidades productivas (mecánica, carpintería, alimentos).

En este artículo proponemos que, desde su creación, la CTEP ha orientado sus luchas en un doble sentido complementario. Por un lado, sus demandas se han centrado en la disputa por el reconocimiento de sus representados en tanto “trabajadores” y, asociado a esto, su inclusión como parte del mundo del trabajo organizado nucleado en la Confederación General del Trabajo (CGT). Por otro, sus demandas se han dirigido hacia garantizar el acceso a un conjunto de recursos y derechos (monetarios, simbólicos, en especie y protectorios, entre otros) a partir de proponer una nueva lógica distributiva que contemple al sujeto de la economía popular como parte de la política laboral. Es decir que, en línea con lo planteado por Nancy Fraser (2008), las demandas de las organizaciones que conforman la CTEP combinan una disputa por el reconocimiento de su condición de trabajadores (que define como interlocutor principal al sindicalismo tradicional, aunque también contempla al Estado y a la sociedad en su conjunto), con una disputa de tipo redistributiva, que busca garantizar el acceso a un conjunto de derechos y recursos -asociados al reconocimiento como trabajadores- y que tiene como principal interlocutor al Estado. A fin de dar cuenta de nuestra argumentación, proponemos analizar las demandas (por el reconocimiento y la redistribución) entabladas por la CTEP en los últimos siete años, teniendo en cuenta cómo éstas se expresan en las representaciones respecto de las posibilidades de consolidación de una organización sindical de los/as trabajadores/as de la Economía Popular.

El artículo se estructura de la siguiente manera: en primer lugar, luego de dar cuenta de

nuestro abordaje metodológico, comenzaremos por presentar la discusión teórica en la que se enmarca nuestro análisis; en segundo lugar nos referiremos a los sentidos y representaciones de los/as referentes de la CTEP acerca de la condición de los/as trabajadores de la economía popular y su lugar en el mundo del trabajo actual, a fin de dar cuenta de *lo que está en juego* (Bourdieu y Wacquant, 2005) en las disputas por el reconocimiento de este sector; en tercer lugar,

analizaremos cómo dichos/as referentes sitúan al sector en el marco del modelo de acumulación actual, cuáles son y hacia quiénes se dirigen sus principales demandas y el modo en el que buscan alcanzar un mayor grado de justicia social, en pos de dar cuenta los sentidos otorgados a las luchas redistributivas llevadas a cabo por el sector. Finalmente, daremos cuenta de las conclusiones del artículo y de los interrogantes a futuro que surgen de los resultados de nuestra investigación.

Abordaje metodológico

Las reflexiones aquí presentadas parten de hallazgos preliminares de una investigación en curso que nos encontramos realizando desde el *Programa de Estudios e Investigaciones de Economía Popular y Tecnologías de Impacto Social* (PEPTIS), radicado en el *Centro de Innovación de los Trabajadores* (CITRA-CONICET/UMET). El objetivo es indagar en el proceso de sindicalización de los/as trabajadores/as de la economía popular, a fin de dar cuenta de sus estrategias de organización y disputa, así como de demanda y construcción de derechos sociales y laborales, en el período 2011-2020¹. El diseño de investigación utilizado ha sido principalmente cualitativo y ha tenido como estrategia metodológica al estudio de casos (Yin, 1994), utilizando estrategias de interpretación inductivas de la información obtenida.

Los casos de estudio abordados son el de la *Confederación de Trabajadores de la Economía Popular* (y a las organizaciones que la componen) y la *Unión Obrera Ladrillera de la República Argentina* (UOLRA)²; organizaciones de primer y segundo

grado que, en la presente década, han sido dos de los principales exponentes de la organización sindical del sector.

En relación al recorte espacial, se ha tomado el nivel nacional a fin de dar cuenta de las estrategias llevadas a cabo por ambos casos para construir la representación sindical y negociar las demandas entabladas con el Estado nacional, con las cámaras empresariales que corresponden a los sectores de actividad que representan y con el sindicalismo “tradicional”. Sin embargo, hasta el momento el relevamiento de campo se ha concentrado en la Provincia de Buenos Aires, en función de la accesibilidad y la posibilidad de sostener el contacto con los/as referentes y representantes de las organizaciones, así como de participar en instancias de observación, tales como movilizaciones, asambleas y reuniones, entre otros espacios.

Si bien el desarrollo de nuestra investigación contempla la utilización de diversas técnicas de relevamiento, las reflexiones presentadas en este artículo se basan principalmente en los datos e información obtenida a partir de la realización de entrevistas en profundidad y son dichas fuentes las que aparecen referenciadas en mayor medida a lo largo de las páginas siguientes.

Éstas se han llevado a cabo con referentes de las ramas de trabajadores/as que conforman la CTEP, militantes y dirigentes de la Confederación, así como con delegados/as y dirigentes sindicales de otras asociaciones gremiales que han desplegado estrategias de representación de la economía popular (como el caso de la UOLRA). Al respecto, en este trabajo nos hemos centrado principalmente en el análisis de las entrevistas a los/as referentes y dirigentes dado que son éstos/as los/as principales encargados/as de delinear las estrategias políticas y gremiales de las organizaciones y quienes usualmente negocian con las contrapartes correspondientes. Esto

¹ Se ha establecido el recorte temporal, en tanto en 2011 la CTEP se formalizó como organización de representación socio-gremial del sector. Asimismo, porque dicho recorte nos permite dar cuenta de cambios y permanencias en las estrategias adoptadas por las organizaciones ante contextos económico-políticos sumamente disímiles, como son los comprendidos entre 2011 y 2015 y entre 2016 y 2020.

² Una de las tensiones principales que el gremio debió resolver para poder ampliar su espectro de representación, fue el hecho de que más del 80% de los trabajadores del sector (según sus propias estimaciones) realizan su producción de manera familiar, por lo cual, al no haber en estas unidades productivas relaciones asalariadas debieron diseñar otras estrategias de organización que propiciaran la sindicalización y el acceso a derechos de estos trabajadores. Al respecto, a principios de 2016, la UOLRA modificó su estatuto para abarcar tanto a los trabajadores asalariados como a los trabajadores de la economía popular. Asimismo, es quien ocupa los cargos de representación en las Secretarías de Economía Popular de las distintas delegaciones regionales de la CGT, junto a referentes de la CTEP que ejercen la figura de *delegados fraternales* (con voz, pero sin voto).

corresponde a un corpus de catorce entrevistas en profundidad, habiéndose complementado la información obtenida con charlas informales en diversos espacios. La utilización de esta técnica tuvo por objeto reconstruir los sentidos que los sujetos otorgan a sus actos, para conocerlos en sus propios términos y expresiones, con el fin de captar *en profundidad* todo lo que desean comunicar (Taylor y Bogdan, 1996).

Otra de las técnicas utilizadas ha sido, la recopilación, clasificación y análisis de fuentes documentales, entre las cuales se incluyen: leyes y normativas relacionadas a la institucionalización de los dispositivos de reconocimiento y regulación de los/as trabajadores/as de la economía popular, así como de los derechos y recursos a los que pueden acceder³, artículos periodísticos publicados en los diarios de principal tirada nacional que, entre 2011 y 2018, han abordado el accionar de estas organizaciones y; publicaciones académicas cuyo tema de estudio se vincula al interés de nuestra investigación. Para ello se ha utilizado la estrategia metodológica de análisis documental (Quintana y

³ Entre ellas se destacan la Ley de Emergencia Social (LES) y la Resolución 1727/15 del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTEySS) por la cual se otorgó la Personería Social a la CTEP y publicaciones y cuadernillos de las organizaciones que componen la CTEP. Los principales materiales de referencia utilizados pueden consultarse en <http://ctepargentina.org/documentos/>.

Montgomery, 2006), la cual implica un proceso de relevamiento, selección y lectura comparativa de documentos.

Finalmente, también hemos recurrido a la observación y participación en instancias de movilización y discusión política de las organizaciones, así como en conferencias, talleres y espacios de debate entablados entre los actores de la economía popular y la academia⁴. La observación permitió acceder al universo simbólico de las personas que establecen las relaciones que se pretenden estudiar, así como captar aquello que forma parte de sus prácticas pero que no suele ser verbalizado, en este sentido constituyó un complemento indispensable de las entrevistas (Johnson, Avenarius y Weatherford, 2006).

Si bien el relevamiento a partir del trabajo de campo se encuentra en proceso (y abarcará toda la etapa 2019), el análisis preliminar del material disponible permite anticipar discusiones a partir de algunos hallazgos que se presentan en este artículo.

⁴ Entre ellas se destacan: manifestaciones, ollas populares y acampes realizados por la CTEP y la UOLRA en la Ciudad de Buenos Aires; conferencias y seminarios en el ámbito político y académico en las cuales participaron referentes de las organizaciones como han sido la discusión por la LES y el Ciclo de Formación en Economía Popular llevadas a cabo en el Congreso de la Nación, los encuentros de la Red de Asistencia Técnica a la Economía Popular (de la cual el equipo forma parte), congresos, jornadas y seminarios.

El dilema redistribución-reconocimiento desde la perspectiva de Nancy Fraser

A lo largo del siglo XX y gracias a la organización de los/as trabajadores/as y sus luchas se han ampliado los derechos laborales, mejorando así las condiciones de trabajo y de vida de amplios sectores de la población trabajadora. Estos avances se cristalizaron en un sustantivo despliegue de regulaciones e instituciones en torno al trabajo asalariado formal, así como al diseño e implementación de políticas públicas y de seguridad social centradas en esta relación laboral "clásica", que tuvo a su vez como principal sujeto de identificación al varón adulto. El trabajo asalariado cobró así, durante gran parte del siglo XX, un doble papel: por un lado, se constituyó como el principal eje de redistribución del ingreso a partir del cual la población logró acceder, a su vez, a una amplia gama de derechos y protecciones. Por otro, devino en la principal fuente de reconocimiento social y de integración de los individuos en la sociedad (Paugam, 2012). Asimismo, fue sobre este reconocimiento que se entablaron las principales luchas sociales, cuyo eje estuvo centrado en la organización sindical.

Las transformaciones en el ámbito de la producción y el trabajo, así como en las formas de intervención social del Estado, signadas por el avance del modelo neoliberal tuvieron como una de sus principales consecuencias un cambio en la morfología del mundo del trabajo, atravesada de aquí en más por distintas modalidades de precarización laboral. En la actualidad *tener trabajo* no es más sinónimo del acceso a la estabilidad y la seguridad social que brindaba el empleo décadas atrás (Castel, Kessler, Merklen, y Murard, 2013; Sennett y Najmías, 2000). Más aún, la cantidad de trabajadores sin trabajo se incrementa día a día, al mismo tiempo que crece la cantidad de trabajadores pobres, precarios o vulnerables (Lope Peña, 2015; Pradella, 2015). En este marco, la economía popular aparece como un conjunto heterogéneo de prácticas laborales en el cual se combinan formas extendidas de precarización y pauperización económica y laboral (signadas por la informalidad, los bajos ingresos, la desprotección, inestabilidad y baja productividad), experiencias innovadoras en los

procesos de organización y gestión del trabajo (basadas en la autogestión y el asociativismo), la movilización de una amplia y diversa cantidad de recursos materiales e inmateriales que provienen del sector público, del privado y de la sociedad civil; el desarrollo, apropiación e innovación de tecnologías; y la construcción de prácticas e instituciones protectorias y de representación innovadoras que buscan garantizar condiciones de trabajo y de vida dignas para los sectores no asalariados (Maldovan Bonelli, 2018).

La difuminación de la frontera entre empleados y desempleados afectó, a su vez, a las formas de representación política institucionalizada, en las cuales el trabajo operaba como el principal eje de articulación de la representación colectiva en base a los grupos de renta (Alonso, 2004). En este marco, proliferaron nuevos tipos de luchas y formas de acción colectiva centradas en disputas que proponen no sólo mecanismos alternativos al modo de distribución de la riqueza imperante, sino también el reconocimiento identitario de diversos grupos sociales. De ahí que, el discurso de la justicia social, centrado otrora casi exclusivamente en la distribución, se encuentra cada vez más dicotomizado entre las reivindicaciones por la redistribución y aquellas que pugnan por el reconocimiento de las especificidades identitarias.

Al respecto, Nancy Fraser (2011) ha analizado cómo ambos tipos de disputas asumen concepciones diferentes de injusticias. En el caso del paradigma del reconocimiento, éste supone que las injusticias se encuentran arraigadas en los patrones sociales de representación, interpretación y comunicación y de ahí, requerirían un tipo de justicia moral o cultural. Ejemplos de estas injusticias son aquellas que incluyen la dominación cultural, el no reconocimiento y el irrespeto. Por su parte, el paradigma de la redistribución asume que la primera injusticia es la socioeconómica, estando ésta arraigada en la estructura económico-política de la sociedad, por lo que para saldarla se requeriría de un tipo de justicia económica. Este tipo de injusticias son aquellas que incluyen la explotación, la desigualdad económica y la privación. El dilema central que atraviesa a ambos tipos de disputas, que la autora ha llamado *dilema redistribución/reconocimiento* se centra en que mientras las primeras tienden a orientarse a la afirmación y valorización de la especificidad de los grupos y, por ende, a promover su diferencia; las segundas tienden a promover la abolición del orden económico que sostiene dichas diferencias y, por ende, la especificidad de los grupos. La tensión que atraviesa a este dilema consisten entonces en que *la política de reconocimiento y la política de la redistribución aparentan tener objetivos mutuamente contradictorios. Mientras que la primera tiende a promover la diferenciación de grupo, la segunda tiende a socavarla* (Fraser, 2000, p. 8).

Esta diferenciación pareciera ser en principio determinante para afirmar la necesidad de dos tipos de justicia. Sin embargo, en palabras de la autora, esta dicotomía es inválida en tanto que en la práctica ambas reivindicaciones se entrecruzan. Y ello porque *incluso las instituciones económicas más materiales tienen una dimensión cultural constitutiva, irreductible; están atravesadas por significaciones y normas. Análogamente, aun las prácticas culturales más discursivas tienen una dimensión político-económica constitutiva, irreductible; están atadas a bases materiales* (Fraser, 1997, p. 4). A su vez, ambos tipos de injusticias -y sus respectivas formas de justicia- se encuentran *arraigadas en procesos y prácticas que sistemáticamente ponen a unos grupos de personas en desventaja frente a otros* (Fraser, 1997, p. 4). De ahí que *las personas sujetas tanto a injusticias culturales como económicas necesitan reconocimiento y redistribución. Necesitan afirmar y negar a la vez su especificidad* (Fraser, 1997, p. 6).

Tomando como ejemplo el de las clases explotadas, la autora analiza cómo se expresan las tensiones en la búsqueda de soluciones para ambos tipos de injusticia. En este caso, las soluciones afirmativas redistributivas a las injusticias de clase tienden a implicar transferencias de ingresos de dos tipos: por un lado, programas de seguridad social dirigidos al *sector primario* de la clase trabajadora y, por otro, programas de asistencia dirigidos en función de los recursos que poseen los beneficiarios y que son asignados a los desempleados o subempleados. Esta división:

lejos de abolir las diferencias de clases per se [...] las mantienen y ayudan a darles forma [...] El resultado es que la clase menos favorecida queda marcada como inherentemente deficiente e insaciable, como si siempre necesitara más y más. Con el tiempo, puede parecer incluso que se privilegia a dicha clase, por cuanto es objeto de un trato especial y de una generosidad inmerecidos. Por consiguiente, una aproximación dirigida a resolver las injusticias de redistribución puede terminar generando injusticias de reconocimiento. (Fraser, 1997, p. 13)

Retomando las reflexiones de la autora, en nuestro caso nos interesa reflexionar sobre cómo este dilema, entre la redistribución y el reconocimiento, cobra forma en las luchas entabladas por las organizaciones de representación de los/as trabajadores/as de la economía popular, a fin de dar cuenta de los puntos de entrecruzamiento entre ambas dimensiones. Para ello partimos de considerar que, en los últimos años, estas organizaciones han direccionado sus demandas, por un lado, hacia su reconocimiento como trabajadores, lo cual conlleva la reparación de una injusticia histórica que en términos simbólicos tiende a despreciar a este sector por

su lugar de subordinación en la estructura productiva, laboral, gremial y social. Por otro lado, la demanda se estructura hacia la construcción de nuevas formas de redistribución económica que garanticen una mayor igualdad en términos de ingresos, derechos y protecciones para un sector históricamente invisibilizado y desvalorizado.

Al respecto, se abren algunos interrogantes que buscaremos responder en las páginas que siguen: ¿cómo se expresan las demandas por el reconocimiento y la redistribución en el caso de los/as trabajadores/as no asalariados/as? Si partimos de la necesidad de reconocer la especificidad de este sector, sus pautas culturales, productivas y laborales, ¿no estaríamos relegando, a través de dicho reconocimiento, la posibilidad de incluirlos en un conjunto de iguales y, por ende, legitimando aquellas diferencias que los colocan en un lugar de “carentes” o “desposeídos”? En este sentido, el reconocimiento y afirmación de dichas

diferencias, ¿nos llevaría necesariamente a consolidar una forma de trabajo precarizada para la cual es necesario diseñar políticas específicas que se encuentran, en la mayor parte de los casos, ligadas a lógicas distributivas asistenciales? Con ello no estamos afirmando que necesariamente éste sea el camino, sino buscando dar cuenta de las tensiones implícitas en los supuestos que atraviesan las luchas de estos sectores del trabajo por alcanzar una mayor justicia social. En tal caso, ¿cuál sería el camino más apropiado para deconstruir las instituciones vigentes sin que ello implique pérdida de derechos, sino por el contrario, su ampliación hacia una base más universal? Para ello, en los próximos dos apartados analizaremos a través de los discursos de los/as principales referentes del sector cuáles son los sentidos y representaciones arraigadas en las demandas y disputas de las organizaciones de representación de la economía popular.

Las reivindicaciones por el reconocimiento

Si bien la economía popular es un fenómeno que recorre momentos históricos y contextos diversos, la visibilización de prácticas y formas de organización específicas se expresan con más fuerza en situaciones de crisis socioeconómica, en las cuales se concentran altos índices de desempleo. La última crisis de envergadura en términos de empleo y pobreza por la que atravesó el país entre fines del siglo pasado y comienzos del presente dio paso a la emergencia de una amplia heterogeneidad de movimientos populares que tenían como principal base de representación a quienes, por aquel entonces, fueron concebidos como trabajadores desocupados.

Dicha categoría se constituyó como una primera aproximación que permitió visibilizar la condición de trabajadores de un sector que había sido privado del trabajo asalariado y los derechos vinculados a éste. Por lo cual, la idea misma de trabajadores desocupados, buscaba enfatizar la condición o disposición de trabajador perdida, y aparece como la base de un nuevo sujeto político que interpela al Estado en pos de la mejora de su condición, al mismo tiempo que despliega su acción de manera territorial. De ahí que, ante la desarticulación de las mediaciones tradicionales (papel ocupado por el sindicalismo tradicional), la crisis de identidad y representación del peronismo junto a las nuevas condiciones estructurales y de conflicto (más vinculados a la pobreza, la desocupación y el territorio) *se abrieron*

espacios de acción y construcción de nuevas subjetividades en los sectores populares (Retamozo, 2006, p. 155).

En el transcurso de los últimos quince años, la recomposición del mercado de trabajo, el crecimiento del consumo interno y la mejora en los indicadores de pobreza e indigencia, llevaron a una reorientación de las demandas de los movimientos sociales y, a la par de ello, a una reconfiguración de los sentidos vinculados a sus luchas y sujetos de representación. En este contexto, algunas organizaciones sociales, comenzaron a hablar ya no de trabajadores desocupados, sino de trabajadores excluidos y, posteriormente, de trabajadores de la economía popular. Al respecto, cabe considerar que si bien la noción de economía popular ha sido acuñada durante la década del ochenta para dar cuenta de las nuevas conformaciones de los mundos del trabajo latinoamericanos frente al avance del neoliberalismo, se ha difundido más ampliamente en los últimos años, como consecuencia de la organización social y gremial de diversas agrupaciones de trabajadores y trabajadoras que se reivindican como parte de dicho sector (Fernández Mouján, Maldovan Bonelli e Ynoub, 2018).

De ahí que la economía popular surge -principalmente- como una *categoría de la práctica* (Brubaker, 2013) en el marco de la reivindicación de derechos de un conjunto de

organizaciones sociales y gremiales que, en la última década han propiciado la sindicalización de un sector que comprende una gran diversidad de trabajos que se diferencian del trabajo típico en tanto que: poseen distintos espacios de trabajo (en la vía pública, en el hogar, en un espacio comunitario o en un taller); se insertan en distintos sectores de actividad económica (agricultura, industrial, comercial y servicios); se caracterizan por distintas relaciones laborales (trabajo cuentapropista o familiar, trabajo comunitario o cooperativo); y tienen distintas formas legales, impositivas y contables (de totalmente informales a monotributistas, cooperativas o asociaciones civiles).

Lo novedoso en esta nueva acepción, radica principalmente en la búsqueda de reconocimiento de este sector en su condición de trabajadores/as, pero ya no desocupados/as sino autoempleados/as, productores/as de riqueza y valor. Los/as trabajadores/as de la economía popular son aquellos/as que *inventan su trabajo*, pero que se encuentran por fuera de la relación salarial y, por ende, de los derechos y protecciones que ésta provee. Tal como lo expresa una de nuestras entrevistadas, este reconocimiento mutuo permite abrir nuevos horizontes de encuentro y de lucha:

Nuestro mundo se abrió. Se abrió al hermano del cotidiano, al verme reflejada. A mí me costaba explicarles a los compañeros cartoneros que ser mantero o ser busca también es un trabajo. A esta altura es fácil contar por qué somos de la economía popular, porque no hay trabajo, porque se perdieron derechos laborales. Vamos visualizándonos dentro de nuestra propia historia y somos un montón, somos casi el 40% del trabajo de la República Argentina. (Jackie Flores, Coordinadora del Programa de Promotoras Ambientales de la CABA., MTE-CTEP, Junio de 2018)

De ahí que, la disputa central en términos simbólicos, políticos y normativos refiere a una demanda de reconocimiento en calidad de “trabajadores”, que propone una nueva forma de pensar las identidades colectivas en el mundo del trabajo e interpela al conjunto de trabajadores en pos de una unidad común. En este sentido, Fraser retomando las ideas hegelianas habla de una relación recíproca entre sujetos, donde el reconocimiento propio se constituye por medio del reconocimiento del otro, siendo esta relación constitutiva de la subjetividad. En palabras de la autora: *uno se convierte en sujeto individual sólo en virtud de reconocer a otro sujeto y ser reconocido por él* (2008, p. 85).

Los sujetos de demanda: Estado y movimiento sindical

La construcción del sujeto trabajador de la economía popular disputa por el reconocimiento del Estado y del movimiento sindical clásico, volviendo a ambos sus principales sujetos de demanda. En principio, en esta tensión de ser reconocidos en aquello que los une al colectivo de trabajadores (en tanto demanda en función de una concepción “tradicional” de trabajador) al mismo tiempo que la pugna por el reconocimiento de aquello que los diferencia (la identidad y condiciones particulares de los/as trabajadores/as de la economía popular) parecen dirigir demandas hacia -al menos- dos sujetos distintos: las organizaciones sindicales (representadas, en principio, por las confederaciones históricas) y el Estado, en tanto sujeto institucional que garantiza derechos asociados al reconocimiento.

En primer lugar, la disputa por el reconocimiento en tanto trabajadores/as lleva implícita una lucha por su incorporación al movimiento de trabajadores/as organizados/as que, en nuestro país, ha estado tradicionalmente representado por la organización sindical. En este sentido, en nuestras entrevistas emerge una interpelación constante a un pasado de justicia social asociado a gobiernos peronistas, donde un contexto de pleno empleo (considerando a los varones en situación empleable) y las garantías de organización sindical, ponen el horizonte de derechos hacia atrás, buscando en esta demanda de reconocimiento, en cierta forma, *recuperar lo perdido* pero bajo las nuevas condiciones imperantes.

El peronismo hace explotar la institucionalización sindical, le da respuestas estatales. Me parece que nosotros estamos en un proceso pre-peronista, por decirlo de alguna forma. Donde esto se viene gestando, se viene federando, se viene organizando, pero vamos a necesitar las respuestas del Estado para construir respuestas en cuanto a lo que es la dignidad laboral, la institucionalidad laboral. Y eso ordena sindicalmente. No quiero decir que es el Estado el que va a organizar el sindicato, que no se malinterprete, pero sí que las respuestas que pueda ofrecer el Estado para este sector va a ayudar irremediablemente a la institucionalización. (Gildo Onorato, Secretario de Políticas Sociales del Movimiento Evita-CTEP, mayo de 2018)

Perón decía: “el trabajo dignifica”. Evita decía: “donde hay un trabajador está la patria” Bueno, ahí está. Esa es la definición de que eran trabajadores y trabajadoras. Pero que tenían una nueva forma de organización. (Luis Cáceres, Secretario General UOLRA, mayo de 2018)

La analogía del contexto actual con un momento “pre-peronista” resulta por demás interesante. Si en aquel momento el Estado logró institucionalizar un proceso que se venía gestando por fuera de su marco, en la actualidad, cuando se han trastocado los clivajes del mundo de la producción y el trabajo basados en el paradigma industrial y de pleno empleo, es necesario construir nuevas regulaciones que den “respuestas” a estos trabajadores y trabajadoras. En este sentido, el camino propuesto por la CTEP es *reordenar sindicalmente* una nueva *institucionalidad laboral*. Para ello, el rol del Estado deviene fundamental. De ahí que lo que se propone no es una vuelta a un pasado “ideal”, sino la construcción de algo diferente que involucre tanto a las modalidades de organización en el mundo sindical, como así a las formas de intervención estatal. Así, la demanda por reconocimiento (tanto hacia el Estado como hacia el movimiento sindical) se vincula directamente con la expectativa de lograr distintos niveles de formalización o institucionalización a partir del mismo. En ese sentido, tal como mencionaba Fraser, el reconocimiento funciona como una mirada externa que obliga a estructurarse, planteando la identificación de sí mismos a través del reconocimiento de otros:

La economía popular siempre, en primera instancia, es una acción defensiva, una acción de supervivencia. Nosotros lo que hemos logrado es que esa supervivencia podamos dotarla de organización, el reconocimiento como sujetos, dotarla del auto reconocimiento como trabajadores y trabajadoras. Y eso va construyendo un actor que antes no era tal. Hay un reconocimiento de la OIT. Hay un reconocimiento del Ministerio de Trabajo, a través de la personería social. Hay un reconocimiento por parte de la Pastoral Social, principalmente, y de la Iglesia. Hay un reconocimiento del Estado al transformarse en interlocutores concretos. Hay reconocimiento del Consejo del Salario Mínimo, Vital y Móvil al atar la movilidad de los programas sociales a la movilidad del SMVM. Entonces, hay un reconocimiento institucional que a nosotros nos obliga a institucionalizar también nuestro funcionamiento como sindicato. Estamos en ese proceso. (Gildo Onorato, Secretario de Políticas Sociales del Movimiento Evita-CTEP, mayo de 2018)

Con el movimiento sindical se establece una relación de identificación en tensión: por un lado, demandan ser reconocidos en un aspecto de igualdad o semejanza, la condición de trabajadores/as, en la comprensión que estas organizaciones detentan la representación legal y legítima del mundo del trabajo (en el cual la economía popular disputa por inscribirse, antes

que en la asistencia social). Por otro lado, y al mismo tiempo, en esa disputa por inscribirse en el movimiento sindical tradicional, demandan que se reconozcan sus condiciones particulares y disímiles de relación laboral, en tanto trabajadores/as de un sector específico como es la economía popular.

Que hoy la economía popular, los precarizados, los desocupados son tan trabajadores como los que están bajo convenio. Eso antes no sucedía. Ese paso lo hemos dado. ¿Cómo se formaliza? Bueno, nuestro reconocimiento por parte del Ministerio de Trabajo es similar al de algunos gremios confederados, como por ejemplo el gremio de remiseros. Tenemos el mismo estatus jurídico. ¿Qué significa esto? Que tranquilamente podemos ser un gremio confederado. (Gildo Onorato, Secretario de Políticas Sociales del Movimiento Evita-CTEP, mayo de 2018)

Respecto de la demanda al Estado, este es visto como el principal garante de derechos, protección y beneficios sociales. Si bien hacia el Estado también se dirige principalmente la demanda por la redistribución, se lo comprende como un regulador tanto de las condiciones laborales como mediador entre las vinculaciones y conflictos originados en la relación capital/trabajo.

Esta demanda por reconocimiento cobra importancia en relación a situaciones donde, en primer lugar, los/as trabajadores/as, en tanto sujetos principales de las políticas públicas, y en segundo lugar la organización obrera, en tanto herramienta de consolidación e institucionalización gremial colectiva, cobran protagonismo en el marco de la intervención estatal.

El reconocimiento desde lo normativo: ir por los derechos

Como hemos planteado, la demanda por reconocimiento atraviesa múltiples tensiones respecto de qué y a quiénes se demanda. En primer lugar, estas tensiones se vinculan con la autopercepción en tanto trabajadores/as, que en muchos casos se presenta como conflictiva entre (por un lado) la intención de ser reconocidos/as como un nuevo tipo de trabajadores/as que iría por derechos especiales en un modelo económico y social que los excluye, y (por otro) la referencia permanente a ser reconocidos/as como trabajadores/as en un sentido tradicional, instando por obtener o recuperar los mismos derechos que detentan los/as trabajadores/as formalizados/as.

En esta tensión se inscribe la demanda por la institucionalización normativa del reconocimiento, dirigida especialmente al Estado, mediante la generación de instrumentos legales

que se constituyan en marcos regulatorios de la relación de los/as trabajadores/as de la economía popular con otros/as trabajadores/as, con el mercado y con el propio Estado. Tal como se menciona en relación con la CTEP:

El reconocimiento de estos actores como trabajadores sujetos de derecho en tanto tales, lleva a la CTEP a pensar una nueva relación con el Estado, en la cual se demanda la construcción de marcos regulatorios específicos para la economía popular, buscando asimilar los derechos de este sector a aquellos que corresponden a los trabajadores asalariados formales. (Maldovan, Bonelli *et al.*, 2017)

La lucha por la institucionalización normativa de las reivindicaciones obtenidas tiene como primer propósito, en el marco de organizaciones como la CTEP, el establecimiento de leyes e instrumentos legales mediante los cuales el Estado de cuenta -de manera explícita y por escrito- del reconocimiento como “trabajadores con derechos”, en principio, especiales o específicos para la economía popular. Ejemplos como la discusión por lograr el salario social complementario para la economía popular, la institucionalización de paritarias populares, la sanción de la Ley de Emergencia Económica, el otorgamiento de la Personería Social, entre otros, dan cuenta de esta pugna llevada adelante por las organizaciones de la economía popular. Podría afirmarse que esta disputa se vincula entonces a cómo definir y construir nuevas instituciones de negociación y regulación de las relaciones laborales, que abarquen al mundo del trabajo en su conjunto, y no solo a los/as trabajadores/as asalariados/as.

Esto, de acuerdo a lo expresado en las entrevistas, aumenta el horizonte de posibilidades de

estos/as trabajadores/as, cuyas expectativas de reconocimiento, signadas por la posición que ocupan en el espacio social, no contemplaba la posibilidad de dichas expectativas. Por otro lado, identifican a cada nueva regulación obtenida como nuevos caminos que activan, organizan y estructuran nuevas demandas y luchas, a través del acceso a recursos antes inhabilitados o detenidos informalmente.

Pero sí, nos falta, porque la batalla es cultural [...] ¿Y cuál es nuestro rol? Irrumpir en todo lo privado, que está ligado al Gobierno de la Ciudad, exigirle al Estado que cuando quiera hacer una política pública en tema reciclado nos tiene que tomar como prioridad. Muchas veces no lo ha hecho, muchas veces lo hemos logrado con la lucha. Pero es muy simple, nosotros lo que el Estado no ha hecho lo hacemos. (Jackie Flores, Coordinadora del Programa de Promotoras Ambientales de la CABA, MTE-CTEP, Junio de 2018)

El reconocimiento normativo es concebido entonces desde una doble intencionalidad práctica y simbólica. En primer lugar, en un sentido práctico permite consolidar el reconocimiento de trabajadores/as con derechos, activando la posibilidad de su demanda concreta a partir de la ejecución de esos instrumentos normativos. En segundo lugar, legitima el reconocimiento externo como colectivo de trabajadores/as organizados/as, lo cual consolida hacia el Estado, hacia otros trabajadores, hacia el mercado y hacia la sociedad en general la visibilización como sujetos, al mismo tiempo que refuerza las condiciones para fortalecer la organización y estructurarla internamente, habilitando las posibilidades de ir por nuevas demandas. A continuación, analizaremos cómo dichas demandas se entablan en el plano redistributivo.

Las reivindicaciones redistributivas: demandas ampliadas y sectoriales

A fin de dar cuenta de las reivindicaciones de tipo redistributiva que las organizaciones de representación de la economía popular llevan a cabo, en este apartado nos centraremos en analizar cómo éstas sitúan al sector en el marco del modelo de acumulación actual, cuáles son, hacia quiénes se dirigen sus principales demandas y el modo en el que buscan alcanzar un mayor grado de justicia social.

En relación al primer punto, tanto nuestros entrevistados como las diversas fuentes analizadas realizan un diagnóstico similar: los/as trabajadores/as de la economía popular son consecuencia de un sistema cada vez más injusto que tiende a la expulsión continua de la mano de obra, en tanto que el papel del trabajo en el modelo de acumulación ha quedado descentrado, entre otras cuestiones, por la progresiva incorporación de tecnologías en los procesos productivos. Situación que, al menos en el mediano plazo, parecería irreversible:

La economía popular es hija del capitalismo del descarte. No es un modelo alternativo. No puede ser un modelo alternativo porque brinda respuestas a una minoría social. ¿Cuánto es el sector de la economía popular? un 20, 25%. Eso no es un modelo alternativo. (Gildo Onorato, Secretario de Políticas Sociales del Movimiento Evita-CTEP, Mayo de 2018)

Nosotros sabemos que la existencia de los trabajadores de la economía popular nace del capitalismo, del neoliberalismo. Donde prácticamente un modelo industrial en un país periférico es casi imposible de aplicar sin que haya un avance. Es difícil de solucionar dentro de este mundo de hoy. Muchos dudan que un modelo planteado como el de la economía popular con el centro en el trabajador pueda combatir al capitalismo, que pone en el centro al dinero. Obviamente hay un choque en eso. Yo creo que nosotros vamos a ser protagonistas de esa contradicción. No los únicos, pero sí los fundamentales por el número y porque nosotros no tenemos a dónde retroceder. Es la última frontera antes de la marginalidad total. (Gabriela Olguín, Presidenta de la “Cooperativa de Trabajo El Adoquín” - CTEP, mayo de 2018)

De las entrevistas se desprenden algunas cuestiones que nos interesa remarcar: en primer lugar, la dimensión intrínseca de la pobreza en la definición de la economía popular. Estos/as trabajadores/as son *hijos del capitalismo del descarte*, nacen del *neoliberalismo* y se sitúan en la *última frontera antes de la marginalidad total*. Como mencionaba otro de nuestros entrevistados, *los vasos comunicantes con la pobreza estructural son muy fuertes*. En segundo lugar, ello no implica que no exista una potencialidad política en términos organizativos (que se expresa a través de la sindicalización) ni que se desdén su capacidad productiva, lo que, como vimos, se ha convertido en el eje principal de las disputas entabladas por el reconocimiento de este sector como trabajadores/as (antes que como pobres, asistidos o informales). Lo que se ha modificado entonces, es el mundo del trabajo, sus instituciones de regulación y representación. Como explica Gildo Onorato *la sindicalización de los trabajadores industriales surge de un proceso del capital donde la industria explota [mientras que] nosotros surgimos de un lugar distinto*. De ahí que, se vuelve imperante la necesidad de transformar las instituciones vigentes, si lo que se quiere es propiciar formas alternativas para universalizar los derechos (al menos laborales, pero no únicamente) y ampliar las bases de protección social para el conjunto de la clase trabajadora. En tercer lugar, la vía política propuesta no es la construcción de un *modelo alternativo*, en el sentido de hacer de la economía popular un modelo a expandir, sino buscar nuevos mecanismos para garantizar una distribución más justa en términos económicos y sociales, al menos en el corto y mediano plazo, a partir de la sindicalización del sector.

De este diagnóstico sobre una situación estructural del capitalismo global se desprende -y es uno de los ejes que da fundamento a la reivindicación de reconocimiento de este sector como trabajadores/as- un análisis sobre el lugar que ocupan los distintos oficios de la economía popular en las cadenas de valor que integran, la mayoría de las veces, de manera invisibilizada o no reconocida. Tal como sucede en el caso de los cartoneros, los vendedores ambulantes y los productores de ladrillo artesanal (entre otros):

Muchas veces me causa gracia cuando dicen que no somos explotados, porque si vos hablás con cualquier trabajador de la eco-

nomía popular ellos saben quién se queda con su plusvalía, con el sudor de su frente. Por ejemplo, el cartonero levanta una lata de coca en la calle, la traslada –tracción a sangre-, la lleva a su casa, la clasifica, usando su inteligencia, la acopia, la tiene en su casa [...] Eso termina en los galpones de acopio, camiones. Va a una planta de reciclado y esa lata vuelve a ser una lata de Coca Cola, que la empresa te cobra lo mismo y no está pagando ni un solo peso por derechos laboral, ni salario, por ese trabajador que indirectamente trabaja para el mismo grupo económico. Eso es un ejemplo. Otro, los que venden pañuelos trabajan para una marca. Otro, compañeros que compran chocolates a un mayorista. Otro, la ropa de los talleres [...] Los cuidacoches también, no es producción, es un servicio, pero también [...] Otro ejemplo, doce años de construcción en avance. Boom inmobiliario. Se llenaron los bolsillos las empresas inmobiliarias y no les llegó nada de eso a los ladrilleros de la economía popular. Les seguían pagando un peso cada ladrillo. Y vos ibas a Easy y tenías que comprar al doble o al triple. En el medio ¿quién se queda? [...] Entonces, cuando nosotros luchamos por derechos, lo estamos haciendo por derechos que deben ser restituidos, que nos pertenecen. (Gabriela Olguín, Presidenta de la Cooperativa de Trabajo “El Adoquín”-CTEP, Mayo de 2018)

Este reconocimiento al valor que el trabajo de estos/as trabajadores/as genera es otro de los argumentos centrales para entablar una disputa por un nuevo tipo de redistribución económica que incluya a la diversidad de ocupaciones, relaciones laborales, articulaciones y formas organizativas y productivas que componen el sector. Solo de ese reconocimiento es que puede emerger una política que contemple las distintas situaciones de explotación vigentes y que construya nuevos marcos y estrategias redistributivas. Es a su vez este análisis el que sostiene y fundamenta la disputa por derechos laborales y protecciones sociales, por medio del cual, como menciona Gildo Onorato se *demandaba una intervención del Estado de otro tipo*. La dificultad de establecer nexos y responsabilidades en las cadenas de valor en las que se insertan la mayor parte de los trabajos de la economía popular imprime algunas características particulares a la construcción de las demandas y los actores de interlocución. En este punto, es en mayor medida el Estado con quien se negocia, mientras que las demandas al capital quedan rezagadas a negociaciones puntuales de algunos sectores. De estas lecturas de diagnóstico que entienden a la economía popular como un *producto de una economía del descarte* y

que refiere a un análisis más estructural de las lógicas de expulsión que realiza el capitalismo en su fase actual, a aquella que conecta el papel de estos/as trabajadores/as en cadenas más amplias de intermediación y explotación muchas veces invisibilizada por la inexistencia de relaciones asalariadas, es que emergen las principales demandas de la organización que podemos distinguir en dos grandes tipos.

El primer tipo comprende aquellas demandas que refieren a la distribución de derechos y recursos no laborales, que apuntan a resolver o paliar injusticias económicas y sociales de carácter estructural y que proponen diversos tipos de mejoras en la calidad de vida de las clases subalternas, más allá de la dimensión laboral. Al respecto, la CTEP ha presentado cinco proyectos de ley (nacionales y provinciales) que se basan en: una **Ley de Emergencia Alimentaria**, que propone realizar un relevamiento oficial para detectar a niñas, niños y adolescentes con malnutrición o en riesgo de estarlo y brindar asistencia acorde a dichas personas, entregando bonos alimentarios que cubran las necesidades de una dieta sustentable; una **Ley de Infraestructura Social** que propone garantizar que el 25% de las obras públicas sean realizadas por cooperativistas de trabajo; una **Ley de Agricultura Familiar** que parte de entender a la tierra como un bien social y, en ese marco propone que las familias que poseen y trabajan sus tierras deben ser protegidas y deben fomentarse sus emprendimientos productivos; una **Ley de Adicciones** que apunta a la prevención y asistencia en los casos de consumo problemático de sustancias; y una **Ley de Integración Urbana** que propone la regularización y urbanización de los barrios humildes para mejorar las prestaciones de servicios y las condiciones de vida en general⁵.

El segundo tipo de demandas está constituido por las demandas sectoriales centradas en la cuestión laboral, que tienen por finalidad acceder a distintos recursos materiales, así como institucionalizar nuevos derechos y dispositivos que apunten a solventar problemáticas específicas de los/as trabajadores/as no asalariados/as de la economía popular y que surgen de las propias características del sector. La identificación de estas demandas, en algunos casos atraviesan al conjunto del sector, mientras que en otras refieren a problemáticas específicas de algunos oficios. En el caso de las

⁵ En el caso de esta última, recientemente ha obtenido media sanción en la Cámara de Diputados y contempla la expropiación por parte del Estado Nacional y urbanización de alrededor de 4500 barrios populares donde se estima que viven aproximadamente 3,5 millones de personas, según datos obtenidos del relevamiento realizado por las organizaciones sociales que contribuyeron a la confección del Registro Nacional de Barrios Populares (RENABAP). Asimismo, el proyecto contempla que un 25% de la infraestructura a realizar en dichos barrios sea construida por cooperativas de la economía popular.

demandas de carácter sectorial, en los últimos tres años se ha avanzado en la institucionalización de tres dispositivos: la Personería Social, el Registro Nacional de Trabajadores de la economía popular y el Salario Social Complementario (SSC), creado en el marco de la Ley de Emergencia Social, promulgada en Diciembre de 2016:

el tema clave está en los derechos, es lo que nos lleva a nosotros a una definición que es muy importante, que es esta idea de pasar de la lógica de subsidio y de que el Argentina Trabaja o esos programas son de contención social a que son salarios, definirlos como salario. De hecho, la Ley de Emergencia Social específicamente lo llama salario social complementario [...] Que vos llames salario al ingreso que estás recibiendo es fundamental. Para empezar, por ejemplo, sobre los salarios complementarios nosotros estamos armando un instrumento para darles créditos para que puedan tener una vivienda. Porque ahora, como es salario, ahora sí son sujeto de crédito. (Ariel Geandet, integrante de la mesa de economía del Movimiento Evita, Mayo de 2017)

Estos avances son entendidos por los/as referentes de la CTEP (y los movimientos que la integran) como un cambio fundamental en términos de reconocimiento del sector en tanto sujeto trabajador, que permitirían ampliar no solo los recursos a asignar, sino los derechos a conquistar. El caso del SSC es paradigmático entre las conquistas obtenidas, quizás no tanto por su alcance en términos cuantitativos o su forma de implementación (que en términos generales no presenta elementos demasiado novedosos), sino porque propone un cambio en términos simbólicos que redefine el sentido de un subsidio de asistencia por una prestación salarial ligada a la evolución del Salario Mínimo Vital y Móvil. El modo en el cual este cambio permita resignificar los sentidos de los/as trabajadores/as que lo perciben es un camino que resta por estudiar y dependerá, principalmente, de cómo las organizaciones que median en su distribución construyan políticamente la utilización de estos recursos y su resignificación como un derecho ligado a la condición de trabajador/a.

En relación a las demandas específicas de cada rama de actividad, la heterogeneidad de sectores en términos de actividades y ocupaciones que componen la economía popular, conduce a que cada rama diseñe estrategias propias de lucha, en función de las especificidades que las atraviesan. Una de las demandas principales ha sido la disputa por el acceso al espacio público:

En la defensa, en el conflicto, fuimos elaborando que el espacio público era un territorio en disputa. La burguesía, el poder

tiene la idea de que es una continuación de la propiedad privada, donde se rigen las mismas reglas que en la propiedad privada. Una continuación de los negocios. Y nosotros creemos claramente que el espacio público está vinculado a los trabajadores [...] Lo que nos dimos cuenta era que el espacio público estaba en disputa y lo que estábamos discutiendo no era el ordenamiento del espacio público, sino la renta del espacio público. Estábamos discutiendo riqueza, la riqueza que nosotros producíamos, igual que cualquier otro trabajador. (Gabriela Olgún, Presidenta de la Cooperativa de Trabajo "El Adoquín" - CTEP, mayo de 2018)

La territorialidad que caracteriza a gran parte de los oficios de la economía popular coloca al acceso al espacio público como un eje de demanda central, en tanto que acceder a "la calle" es acceder a la fuente de ingresos. En base a esta disputa es que se han entablado una parte importante de las acciones de diversos colectivos de trabajadores/as en los últimos años, tales como los cartoneros, los manteros, vendedores ambulantes y feriantes. Para muchos de estos/as trabajadores/as la defensa por el acceso a la ciudad ha sido también el puntapié inicial de encuentro que habilitó la organización en pos de la disputa por otros derechos (Maldovan Bonelli, 2012), como en el caso de las organizaciones cartoneras:

Fuimos las mujeres las que dimos la discusión de las guarderías porque habíamos entendido algo que hace al hoy: nos veíamos como trabajadores y trabajadoras. Y eso nos permitió meternos en la agenda del Estado, exigirles todo lo no nos había dado. A medida que nos asumíamos como trabajadores nos dábamos cuenta de la cantidad de derechos que nos faltaban [...] Por eso exigimos que se nos pague por el trabajo que no dejaban hacer. Se acordó, lo llamamos "presentismo". "No", es el salario del servicio. Y sí empezamos a tener conciencia real que somos trabajadores que tenemos la capacidad de llevar adelante un servicio de reciclado pero que nuestros derechos laborales no estaban siendo cumplidos. (Jackie Flores, Coordinadora del Programa de Promotoras Ambientales de la CABA, MTE-CTEP, Junio de 2018)

El proceso de auto-reconocimiento como trabajadores/as y de valorización de las actividades realizadas abrió en varios de estos colectivos un camino al "darse cuenta" de los derechos negados. Esta reconfiguración de la idea de asistido, pobre o carente hacia la de sujeto productivo *con capacidad* de producir y aportar al ingreso nacional, opera en estas organizaciones

como la base de las demandas redistributivas colocando al Estado en el lugar de principal sujeto de demanda. Y ello porque en algunas ocasiones su papel de regulador de ciertas actividades es más claro (como otorgar el derecho al uso del espacio público o reconocer al reciclado como un servicio público) y en otras, porque la complejidad propia de las cadenas de intermediación en ciertas actividades dificulta la identificación de una única “patronal” o sujeto de interlocución en el mercado. La dinámica de los acuerdos se entabla más bien por una demanda de recursos y derechos al Estado, acompañada por la construcción de acuerdos parciales con empresas o industrias que permiten mejorar el posicionamiento de los colectivos en las cadenas de valor de las que forman parte tal como sucede en la producción familiar y/o cooperativa del ladrillo artesanal:

Ahí la paritaria, se podría decir, la resuelven la oferta y la demanda. El precio del ladrillo se define a partir de la necesidad, del momento de producción y del nivel de organización que tenga. La paritaria está ahí, en el precio del ladrillo [...] Hay que regular la actividad. Teniendo una política nacional ladrillera, teniendo una mesa nacional ladrillera donde esté sentado el sector patronal, ahora las cooperativas. Estamos armando la federación de cooperativas. El Estado nacional y nosotros. Una política nacional. El precio nunca vamos a poder regularlo. Sí tiene que haber una base. Después que cada lugar se adecúe al precio que se va fijando. Hay acuerdos locales. Por ejemplo, en Traslasierra hay un precio de base. Nadie puede vender a menos. (Luis Cáceres, Secretario General UOLRA, mayo de 2018)

Esa pelea se da también. Es más indirecta. Por ejemplo, los textiles. Nosotros juntamos quince, veinte talleres que trabajaban en domicilio y hacen una cooperativa en un polo textil. Al levantar la productividad, la organización, habilitar el lugar, el mono-tributo, tener cuenta bancaria, etc. Cuando se sientan con un fabricante, sacan mucho mejor precio. Hay una disputa salarial, que no se da en el marco tradicional de un convenio colectivo porque no estamos dentro de la CGT, pero no está muy lejos.

Pasa que hay que hacer un cambio drástico en las instituciones. Hay una disputa con lo que es el mercado. Y con el Estado, nosotros sabemos que también es una disputa para intermediar con el capital. No es el fin en sí mismo. Para subsidiar cualquiera de las políticas se las tiene que sacar a alguien. (Juan Martín Carpenco, referente del MTE-CTEP, junio de 2018)

En este punto aparece una cuestión clave que refiere a cómo las organizaciones buscan saldar la dificultad de establecer acuerdos formales y estables con el mercado, esto es, a través de la organización asociativa de productores en cooperativas de trabajo o servicios. La comercialización conjunta y en algunos casos también la producción asociativa es la vía que habilita un reposicionamiento en las cadenas de valor, permite incrementar las cantidades producidas o a vender, o bien establecer precios mínimos de manera colectiva. En el caso de los ladrilleros, *la paritaria está en el precio del ladrillo*, es decir que los ingresos de estos/as trabajadores/as se definen al momento de la venta. Acordar un precio mínimo conjunto y vender a través de la cooperativa es entonces una vía que permite saldar la competencia entre los pequeños productores familiares y garantizar una mejor distribución de los ingresos entre los asociados. Al mismo tiempo, aumentar las cantidades vendidas, como en el caso de los textiles, permite sortear intermediarios, realizar ventas directas a los fabricantes y de esta manera incrementar los ingresos recibidos por el producto realizado. La cooperativización tiene también en estos casos otro papel, y es el de brindar a los/as trabajadores/as ciertas protecciones sociales -aunque en ocasiones precarias- tales como aportes jubilatorios u obra social.

De ahí que, en las demandas y estrategias organizativas de las organizaciones de la economía popular en pos de garantizar una mejor redistribución se articulan demandas de tipo estructural que apuntan a saldar las brechas de acceso a bienes y servicios (como alimentación, vivienda y salud, entre otros), con demandas sectoriales orientadas al acceso a recursos, derechos y protecciones laborales. En ambos tipos de demandas las estrategias de disputa se orientan al Estado y se combinan con prácticas autogestivas que, en algunos casos, tienen al mercado como interlocutor o partícipe en la negociación.

Conclusiones

Tal como se ha planteado en este artículo, las organizaciones de la economía popular desarrollan demandas en relación a una disputa en un doble sentido que, si bien en algunos momentos parecen apuntar a objetivos y resultados contradictorios, tienden a entrelazarse en la práctica. Por un lado, una de las demandas centrales de la CTEP ha sido el reconocimiento de sus representados/as como trabajadores/as, es decir, sujetos productivos. La resignificación del lugar otorgado a los/as trabajadores/as no asalariados/as de las clases populares se propone como una vía para revalorizar su posición (tradicionalmente relegada) como productores/as de trabajo y de ahí, generadores/as de riqueza. Este reposicionamiento es el que habilita también a construir nuevas demandas en el plano redistributivo, en tanto que reconocer el valor social y monetario que aportan a la sociedad es la base sobre la cual se argumenta la necesidad de construir nuevas instituciones que brinden derechos y protecciones a este sector. La reconfiguración de la institucionalidad laboral debe ir entonces, en esta propuesta, hacia un camino que comience por el reconocimiento de la diversificación de lo laboral y de la ampliación de las prácticas y relaciones del trabajo en el mundo actual, dejando de lado la dicotomía *trabajadores vs. asistidos* que atraviesa a gran parte de las políticas laborales y sociales actuales en Argentina. En estas demandas, el principal interlocutor es el Estado, aunque involucra de manera indirecta a otros actores como la Iglesia, la OIT y diversos organismos que a partir de sus declaraciones contribuyen a legitimar el accionar de las organizaciones de representación de la economía popular.

Esta demanda articula no solo la idea de trabajadores/as con la de derechos, sino que también se orienta a la búsqueda de reconocimiento en términos de sujeto político, esto es, como parte del movimiento de trabajadores/as organizados/as, en el cual el sindicalismo "tradicional" aparece como el principal interlocutor. La obtención de la Personería Social y el pedido de una *Personería Gremial* aparecen como los principales exponentes de la propuesta organizativa de la CTEP que tiene al modelo sindical como objetivo e ideal de construcción. Al momento, si bien la Confederación ha llevado a cabo diversas acciones en conjunto con la CGT, como movilizaciones o declaraciones, su incorporación a ésta en tanto organización central de representación de los/as trabajadores/as de la economía popular parece

un camino menos probable, al menos en el corto plazo.

Sobre este plano del reconocimiento en tanto *trabajadores/as con derechos* y *trabajadores/as organizados/as* es que se asientan las principales demandas redistributivas que se han entablado en los últimos años. Al respecto, hemos analizado cómo éstas contemplan demandas de redistribución ampliadas que tienen como objetivo garantizar condiciones de vida dignas y que trascienden el plano laboral, con otras que se centran en una redistribución de recursos y asignación de derechos de corte sectorial, basados en la identificación de las especificidades de los/as trabajadores/as del sector.

A lo largo de nuestra investigación hemos podido identificar cómo ambas disputas se expresan de forma explícita en los discursos de los/as referentes entrevistados/as y en las distintas fuentes consultadas y analizadas. No obstante, a nivel de las prácticas no es fácil discernir cómo se distribuyen las acciones hacia una u otra (reconocimiento y redistribución) dado que éstas se entraman de forma compleja y se complementan estructurando demandas e intenciones que apuntan a incidir tanto sobre interlocutores externos a la organización (Estado, organizaciones sindicales, mercado, etc.) como hacia los/as propios/as trabajadores/as nucleados/as en la CTEP.

También es compleja la forma en que estas disputas se orientan a construir, al mismo tiempo, identidades generales y sectoriales, produciendo tensiones entre la demanda de reconocimiento como trabajadores/as (y por ende, la inclusión a un conjunto de derechos que ostentan los colectivos tradicionales, representados por las centrales sindicales) y la demanda de reconocimiento de las condiciones específicas de este sector de la economía popular, y con ella la exigencia de derechos específicos, que garanticen la participación en la economía desde una relación no asalariada. En este sentido, podría decirse que los derechos específicos -obtenidos a través de exigencias al Estado- expresan también la continuidad de una lucha contra las reglas de un mercado que los ha excluido de la posibilidad de ser trabajadores/as formalizados/as, en la cual se reconoce el lugar de las instituciones públicas como reguladoras de esta relación.

Estas disputas reconocen a su vez distintos sujetos de demanda, hacia los cuales se dirigen de manera selectiva las acciones de la CTEP como organización. Si bien el Estado es el principal

referente en relación a ambas demandas, la necesidad de reconocimiento contempla una dimensión simbólica, que debe ser legitimada también por el conjunto de trabajadores/as organizados/as y por la sociedad en general. En este punto se inscribe también la lucha por formalizar este reconocimiento en instrumentos normativos, avalados por las cámaras legislativas y el Poder Ejecutivo, máximas instituciones de representación social y política de la ciudadanía.

Como punto interesante a continuar indagando

se propone profundizar en las formas que adquieren las disputas por el reconocimiento y la redistribución hacia adentro de la propia organización, tanto en los discursos de los/as referentes y conductores/as dirigidos a los/as trabajadores/as de cada rama y colectivo, como en la forma en que éstas determinan o estructuran *estrategias internas*”, en tanto no sólo consolidan y aglutinan internamente a la organización, sino que también funcionan como orientadoras del sentido político y práctico de las acciones a desarrollar.

Referencias Bibliográficas

- Alonso, L. (2004). "La sociedad del trabajo: debates actuales. Materiales inestables para lanzar la discusión". *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 107(1), pp. 21-48.
- Antunes, R. (2001). *¿Adiós al trabajo?: ensayo sobre las metamorfosis y la centralidad del mundo del trabajo*. San Pablo: Cortez Editora.
- Bialakowsky, A. y Hermo, J. (1995). "¿Puede la sociología del trabajo dar cuenta de las nuevas articulaciones laborales?". *Revista de trabajo*, 2(8), pp. 1-18.
- Bourdieu, P. y Wacquant L. (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Brubaker, R. (2013). "Categories of analysis and categories of practice: A note on the study of Muslims in European countries of immigration". *Ethnic and Racial Studies*, 36(1), pp. 1-8.
- Castel, R., Kessler, G., Merklen, D. y Numa Murard. (2013). *Individuación, precariedad, inseguridad: ¿desinstitucionalización del presente?* Buenos Aires: Paidós.
- Castillo, Juan José. (2000). La sociología del trabajo hoy: la genealogía de un paradigma. En *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo E*. De la Garza Toledo (Ed.). México: El Colegio de México / FLACSO / UNAM / FCE.
- De la Garza Toledo, Enrique. (2011). *Trabajo no clásico, organización y acción colectiva - Tomo I*. México: Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa; Plaza y Valdes Editores.
- Fernández Mouján, Lucio, Johanna Maldovan Bonelli y Emanuel Ynoub. (2018). *Debates, alcances y encrucijadas de la organización de los sectores populares: la CTEP, una nueva experiencia sindical* (Vol. 2). Buenos Aires: UMET.
- Fraser, N. (1997). *Justicia interrumpida*. Bogotá: Universidad de los Andes, Siglo del Hombre Editores.
- - - - - (2000). "¿De la redistribución al reconocimiento? Dilemas de la justicia en la era postsocialista". *New left review*, 1, pp. 126-155.
- - - - - (2011). "Redistribución, reconocimiento y participación. Hacia una concepción integrada de la justicia". En N. Fraser, M. A. Carbonero Gamundí, y J. Valdivielso (eds.) *Dilemas de la justicia en el siglo XXI: género y globalización* España: Universitat de les Illes Balears.
- Grabois, J. (2015). ARGENTINA ¿Qué es la CTEP? Disponible en <http://www.resumenlatinoamericano.org/2015/02/08/argentina-que-es-la-ctep/>
- Johnson, J., Avenarius, C., y Weatherford, J. (2006). "The active participant observer. Applying social rol analysis to participant observation". *Field Methods*, 18(2), pp. 111-134.
- Lope Peña, A. (2015). "El trabajo y la inclusión social: una relación en peligro". *Revista Lavboratorio*, 15(26), pp. 107-129.
- Maldovan Bonelli, J. (2012). "Trabajo, asociatividad y acción colectiva: el caso de las cooperativas de recuperadores urbanos". *Trabajo y Sociedad*(19), 117-131.
- - - - - (2018). *La economía popular: debate conceptual de un campo en construcción* (Vol. 1). Buenos Aires: UMET.
- Maldovan Bonelli, J., Fernández Mouján, L., Ynoub, E. y Moler, E. (2017). "Los descamisados del siglo XXI: de la emergencia del sujeto trabajador de la economía popular a la organización gremial de la CTEP (2011-2017)". *Cartografías del Sur*, 6, pp. 41-64.
- Méda, D. (1998). *El trabajo, un valor en peligro de extinción*. Barcelona: Gedisa.
- Paugam, S. (2012). "Protección y reconocimiento. Por una sociología de los vínculos sociales". *Papeles del CEIC, International Journal on Collective Identity Research*, 2(82), 1-19.
- Pradella, L. (2015). "The working poor in Western Europe: Labour, poverty and global capitalism". *Comparative European Politics*, 13(5), pp. 596-613.
- Quintana, A. y Montgomery, W. (2006). *Psicología: Tópicos de actualidad*. Lima-Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Retamozo, M. (2006). "El movimiento de los trabajadores desocupados en Argentina: cambios estructurales, subjetividad y acción colectiva en el orden social neoliberal". *Argumentos*, 19, pp. 145-166. México.
- Rifkin, J. (1995). "The end of work: The decline of the global labor force and the dawn of the post-market era". *Journal of Leisure Research*, 30(1).
- Schwarzer, Helmut, Pablo Casali y Fabio Bertranou. (2014). *La estrategia de desarrollo de los sistemas de seguridad social de la OIT: el papel de los pisos de protección social en América Latina y el Caribe*. OIT.
- Sennett, R. y Najmías, D. (2000). *La corrosión del carácter: las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Taylor, S. y Bogdan, R. (1996). *Introducción a los Métodos Cualitativos de Investigación*. México: Paidós.
- Yin, Robert K. (1994). *Case study research: design and methods*. California: Sage.

Empresas multinacionales y territorio

Industria automotriz e industria aceitera en el proceso de relocalización empresaria

Multinational companies and territory

Automotive and oil industry in relocation process

Silvana Maria Pereyra | ORCID: orcid.org/0000-0003-4748-3022

silvana.pereyra85@gmail.com

CONICET

Argentina

Lisette Fuentes Lorca | ORCID: orcid.org/0000-0003-2076-3956

lisette401@gmail.com

Universidad de Buenos Aires

Argentina

Lucas Andrés Arnoldo Spinosa | ORCID: orcid.org/0000-0003-2772-7544

lucas.spinosa@gmail.com

CEIL-CONICET

Argentina

Recibido: 15/12/2018

Aceptado: 21/02/2019

Resumen

El contexto económico actual está caracterizado por una amplia fragmentación en el proceso de producción que ha dado lugar a la conformación de cadenas globales de valor. Desde esta perspectiva, las empresas multinacionales han ido configurando una organización en nodos o filiales donde los territorios cumplen un rol significativo. En tal sentido, durante los últimos treinta años se dio en Argentina un proceso de relocalización de las grandes empresas, consolidando lo que denominamos el *corredor industrial de la Zona Norte de Buenos Aires* que se extiende desde la Ciudad de Buenos Aires hasta la Ciudad de Rosario, en Santa Fe (Pereyra y Spinosa, 2017; Spinosa, Delfini y Montes Cató, 2018).

En este trabajo abordaremos tres estudios de caso en torno a la relación entre las empresas multinacionales y el territorio en los últimos treinta años. En primer lugar, nos centraremos en el Corredor Industrial de la Zona Norte de Buenos Aires, donde analizaremos los casos de las automotrices Honda y Toyota. En segunda

Abstract

The current economic context is characterized by a wide fragmentation in the production process, which has led to the formation of global value chains. From this perspective, multinational companies have been setting up an organization in nodes or subsidiaries where the territories play a significant role. In this sense, during the last thirty years there was a process of relocation of large companies in Argentina, consolidating what we call the “industrial corridor of the Northern Zone of Buenos Aires” that extends from the City of Buenos Aires to the City of Rosario, in Santa Fe (Pereyra and Spinosa, 2017, Spinosa, Delfini and Montes Cató, 2018).

In this paper we will address three case studies on the relationship between multinational companies and the territory in the last thirty years. First, we will focus on the Industrial Corridor of the North Zone of Buenos Aires, where we will analyze the cases of the Honda and Toyota automotive companies. In the second

instancia, se trabajará sobre el sector aceitero y la relación productiva y territorial que se consolidó progresivamente la región sur de la provincia de Santa Fe. Este artículo constituye una aproximación preliminar a partir del trabajo de investigación en el marco del proyecto Gestión del trabajo y respuestas sindicales en empresas multinacionales. Es por ello que tiene un carácter exploratorio en el que nos trazamos como objetivo poner en juego algunos interrogantes que originaron la investigación.

Palabras clave: Multinacionales, Territorio, Deslocalización, Reestructuración Empresarial.

instance, Cargill, located in the industrial oil complex in Villa Constitución, Province of Santa Fe, will be worked on. This article constitutes a preliminary approximation based on the research work within the framework of the Work Management and Trade Union Responses project. multinational companies. That is why it has an exploratory character in which we set ourselves as an objective to put into play some questions that originated the investigation.

Key word: Multinational Companies, Territory, Deslocalization, Industrial Restructuring.

Introducción

El presente texto tiene como objetivo observar cómo opera y qué efectos genera en territorios concretos la fragmentación e internacionalización de la producción.

Nuestro interés en el impacto territorial de la dinámica productiva actual trasciende la implicancia meramente espacial para anclarse en las afectaciones que operan sobre la fuerza de trabajo y las dinámicas sociales, no obstante el presente artículo se centrará en desarrollar el primer aspecto entendiendo que es una plataforma a partir de la cual entender la relación dialéctica que se genera con otras dimensiones.

El trabajo estará estructurado en cuatro apartados en los que iremos presentando diferentes ejes de análisis. En el primero y segundo haremos algunas definiciones conceptuales en torno a distintos modelos productivos que trazarán un recorrido hacia la etapa actual, y en función de ello analizaremos el proceso de deslocalización y relocalización empresarial, como así también la organización productiva en *cadena global de valor* (CGV).

Luego, en el tercer y cuarto apartados se observarán los rasgos señalados específicamente en dos sectores económicos, uno de carácter agroindustrial y otro industrial. Para el primero se tomará el sector oleaginoso ubicado en la región sur de la provincia de Santa Fe y específicamente en el cordón industrial del departamento Rosario. Se indagará la inserción en cadenas globales de valor a partir de tecnologías de proceso, integración vertical de la producción y nuevos actores vinculados a la misma.

Para el segundo sector, se describirá la dinámica de las empresas automotrices *Honda* y *Toyota*. Específicamente se desarrollarán, de manera exploratoria, los ejes relativos a las características de la inserción local dentro de la trama

productiva y comercial y la lógica que se va estableciendo entre las firmas líderes y sus subsidiarias nacionales en un territorio específico. En tal sentido, y en función del eje que da origen a este trabajo sobre la vinculación entre empresas y territorio, haremos mención al proceso de especialización productiva desarrollado en la región bajo estudio durante los últimos años.

Nos parece pertinente caracterizar ambos sectores económicos, en tanto obedecen a áreas pujantes económicamente, que han desarrollado estrategias de acumulación con patrones similares. Dentro de éstos identificamos especialmente lo relativo a los capitales multinacionales que dinamizan ambos sectores, la concentración territorial de la producción y la promoción institucional a partir de políticas públicas específicas.

Además ambos casos se encuentran en el corredor industrial de la zona norte, delimitación geográfica que surge de otros estudios previos del equipo de investigación.

La manera en que se organiza la producción en el modelo industrial actual tiene como uno de los rasgos más novedosos a la fragmentación o desintegración de la cadena de valor. Dicho fenómeno consiste en que el proceso de fabricación de un producto se descompone en distintas etapas a lo largo de toda la trama productiva y adopta un carácter global dentro de un *espacio mundial de acumulación* conformando una nueva arquitectura productiva de expansión territorial. Es en este marco que las empresas multinacionales desarrollan distintas estrategias a través de las cuales desplegar e incrementar su potencial de acumulación (Spinosa, Montes Cató y Delfini, 2017). En tal sentido, podemos señalar al menos tres estrategias en las que se basa la lógica de localización de las grandes empresas y que tienen

como presupuesto la maximización de beneficios y optimización de costos.

En primer lugar, la búsqueda de recursos naturales para su explotación donde las empresas proveen la tecnología y el capital necesario para ello; una segunda estrategia vinculada a la explotación de mercados emergentes donde producir y vender a nivel local o regional; una tercera estrategia vinculada con la procura de activos estratégicos como recursos humanos, tecnología y procesos de I+D (Dematteis, 1995). Este último es normalmente el menos desarrollado en las filiales, puesto que queda en manos de las casas matrices.

En función de ello, el modelo de acumulación actual de carácter global va conformando una

lógica relacional entre distintos nodos productivos posibilitando la fragmentación del proceso productivo. A su vez este nuevo entramado productivo centrado en la expansión territorial genera lo que Harvey (2005) denomina *coherencia estructurada* entre las relaciones de producción y el territorio, donde surgen procesos definidos por los espacios regionales a través de sus actores, moldeando distintos aspectos como el mercado local, pautas culturales, estilos de vida, entre otros.

Para comprender mejor de qué manera ha tenido lugar este proceso, nos resulta importante dar cuenta de los distintos modelos de acumulación y la consolidación de un proceso productivo global/fragmentado.

Cambios en el modelo industrial: de la consolidación espacial fordista a la fragmentación y deslocalización del paradigma flexible

Dentro de los modelos previos a la instauración de la lógica capitalista en la producción, se distingue una primera fase de producción de tipo artesanal que según De la Garza Toledo y Neffa (2010) se caracterizó por una gran variedad de mercancías poco sofisticadas producidas de manera diferenciada por obreros de oficio que organizaban su propio trabajo para satisfacer la demanda de las categorías sociales superiores, las únicas que en ese entonces eran capaces de acceder a bienes de consumo durables. Este período se correspondió con lo que Marx denominó la etapa *manufacturera*, en la que los obreros no estaban sometidos al ritmo de la máquina y los trabajadores calificados conservaban el control de su proceso de trabajo.

La segunda etapa de la *gran industria* se caracterizó por la introducción del maquinismo. El obrero es parcializado y a partir de la revolución industrial no sólo estaba subordinado al capital al vender su fuerza de trabajo, sino también a la máquina que le impone operaciones, momentos de intervención y ritmos de trabajo.

Luego, la línea evolutiva que supone el estudio del trabajo clásico (De la Garza, 2010) seguiría hacia el obrero taylorizado y fordizado, sometido a la máquina, pero también a la organización científica del trabajo basada en la penetración y difusión de la división social y técnica del trabajo, la estandarización de los medios de producción y la especialización sin mayor calificación de los trabajadores, cuya tarea estaba claramente prescripta y delimitada.

El fordismo continuó este camino inverso seguido por los trabajadores y las máquinas, ya que las calificaciones y la experiencia de la fuerza de trabajo van a quedar progresivamente integradas en el diseño de las nuevas máquinas. En términos del despliegue territorial de las fuerzas

productivas, podemos identificar a esta etapa como de *concentración*, puesto que la expansión del sistema productivo se dio en función del desarrollo de grandes establecimientos fabriles, que concentraban importantes cantidades de mano de obra y donde tenía lugar la mayor parte del proceso de producción.

Esta línea que trazamos establece distintos períodos, en los que el trabajador se involucra de diversas maneras con la producción: mientras el obrero cualificado conocía y controlaba el proceso de producción en casi su totalidad, el obrero especializado funcionaba como eslabón de una fragmentación productiva y finalmente, el trabajador flexible tiene una cantidad de certificaciones que le permiten intercambiar tareas fragmentadas en función de los requerimientos del mercado de trabajo.

A mediados de los 70, cuando emerge la segunda gran crisis internacional del siglo XX, todos los países llevan a cabo una profunda racionalización y reestructuración de sus sistemas productivos (De la Garza Toledo y Neffa, 2010). Las empresas deben buscar nuevas vías para reducir costos y, en este contexto asoma la estrategia de fragmentación de la producción, que requiere una doble condición para su concreción (Díaz Mora y Gandoy, 2004). Por un lado, es necesario que las diferentes etapas de la cadena de valor, que incluye las actividades tecnológicas, productivas y de comercialización sean separables físicamente. En segundo lugar, se requiere que las diferentes etapas y componentes del proceso productivo de las mercancías no posean la misma intensidad factorial, es decir que fluctúe la cantidad de mano de obra y de otros medios e insumos de tipo maquinístico o tecnológico necesarios en cada etapa.

El proceso de fragmentación productiva y su deslocalización territorial asociada se ha visto

favorecido por los avances en las tecnologías de la comunicación y logística, tanto como por el persistente avance de las políticas de liberalización comercial (reducción de los aranceles, anulación de las cuotas, entre otras). La mayor posibilidad de codificar y estandarizar las diferentes etapas de un proceso productivo habilitó la alternativa de dividir la producción y establecerla en diferentes lugares, ya sea de manera concentrada geográficamente (*clusters*) o en lugares dispersos (*nodos*). Esta dinámica permitió la globalización de las cadenas de valor, siendo ésta una de las mayores innovaciones organizacionales que han ocurrido recientemente. La trama se tornó internacional y los territorios o empresas locales o regionales compiten por insertarse en ellas o por mejorar la calidad de su inserción.

Kosacoff y López señalan que la

globalización de las actividades económicas se expresa en la expansión de las corrientes internacionales de comercio, capitales y tecnología, y en la cada vez mayor interconexión e interdependencia de los distintos espacios nacionales y la paralela creciente “transnacionalización” de los agentes económicos. (1998, p. 2)

La liberalización del comercio se ha dado de modo bilateral y multilateral a la vez, con la incorporación al proceso de casi todos los países en vías de desarrollo tras la fundación de la Organización

Mundial del Comercio (OMC) en 1994. En la década de 1980, el Fondo Monetario Internacional (FMI) adoptó como una de sus metas más importantes la liberalización de las cuentas de capital (Milberg y Minkler, 2013:25).

Fernández (2012) señala que el concepto de *Cadenas Globales de Valor* (CGV) se refiere a un espacio de intercambio dado por el mercado mundial. Identifica un conjunto de actividades interrelacionadas a través de una estructura de gobierno crecientemente globalizada, que se desarrolla en distintos espacios nacionales y/o regionales. Las CGV se sustentan básicamente en cinco ejes:

- ◊ alta (y creciente) dependencia tecnológica
- ◊ nuevos agentes involucrados en el sector
- ◊ la necesidad de escala
- ◊ impulso desde la demanda
- ◊ viraje estratégico del rol sectorial.

Desde otra perspectiva podemos identificar dos formas básicas de CGV que sirven como herramienta de análisis. Por un lado, una modalidad de integración de tipo vertical, en la que cada etapa del proceso productivo se desarrolla dentro de una única empresa en firmas independientes. Y una variante, dada por un modelo “desverticalizado”, compuesto también por un conjunto de firmas asociadas a la trama productiva de un sector determinado (Delfini, 2011).

Territorios, actores y dinámicas: los cambios en el sector aceitero en Rosario

El sector oleaginoso tiene un lugar estratégico en la economía del país debido a su incidencia en el conjunto de las exportaciones (Senén y Medwid, 2007). El 46% de las ventas al exterior de Argentina la generan la producción de granos y su posterior industrialización (granos, harinas, aceites, biodiesel y otros subproductos). De este volumen, el 33% son generadas por el complejo oleaginoso, es decir que uno de cada tres dólares que entran a Argentina lo aporta la soja y el girasol. La soja es el principal rubro de exportación del país, ya que la venta al exterior de harina y pellets de esta oleaginosa corresponde al 17% de las exportaciones (Calzada y Frattini, 2017).

Pero además de la relevancia económica del sector a partir del aporte de divisas en una estructura económica siempre dependiente de éstas, resulta

relevante mirar los cambios internos que llevaron a cabo las grandes empresas en términos de tecnologización y que se complementaron con una estructura de oportunidades favorable a nivel institucional, lo que le permitió al sector mantener una acumulación en alza a pesar de los cambios políticos ocurridos en el país (Senén y Medwid, 2007).

El complejo agrario vivió una serie de cambios en las tecnologías de proceso aplicadas al sector primario, que fueron motivados en buena medida por la incorporación masiva del cultivo de soja, que comenzó a cobrar importancia desde la década de los 70, aunque desde la década de los 90 alcanzó una expansión mucho más acentuada gracias a la introducción del paquete de soja modificada genéticamente.

Este hecho se sumó a la salida del modelo de convertibilidad, que implicó una reversión de la situación de la industria y un papel protagónico del sector manufacturero, que experimentó un crecimiento acelerado. Tal como señalan Azpiazu y Schorr (2010) entre 2002 y 2008 la economía argentina y su sector manufacturero tuvieron una expansión de 63.3% y 71.6%, respectivamente. A su vez, si uno de los problemas del sector industrial señalado por Diamand (1972), era que éste trabajaba a precios superiores a los internacionales, lo que le impedía ser competitivo, es innegable la importancia que tuvo la devaluación de 2002 en el repunte manufacturero, ya que permitió bajar los costos laborales casi un 36%, principalmente gracias a una disminución muy fuerte del salario real, que se contrajo un 55% en el período 2002-2006 (Arceo, Monsalvo, Schorr, Wainer, 2008, Castillo y Castilla, 2015).

Un hecho que ilustra el renovado impulso del sector aceitero a partir de la salida de la convertibilidad es que en los 70 y 80 las empresas del sector no expresaron gran interés por acogerse a los beneficios de la promoción industrial. De hecho entre 1974 y 1987 sólo cinco empresas habían accedido a las leyes 20560/73 y 21608/77 y representaban menos del 1% de las inversiones aprobadas (Gutman y Feldman, 1989).

Fue durante la posconvertibilidad cuando la política de promoción de actividades industriales resultó más interesante para el sector agroindustrial. El Estado intervino a través de la creación de regímenes de apoyo directo como préstamos, créditos o concesiones, pero también a partir de mecanismos que desgravaron la totalidad o alguna parte de la actividad¹ (Pérez Barreda, Kofman y Lavi, 2013).

En relación al apoyo directo, la Ley 25.924 de *Promoción de Inversiones en Bienes de Capital y Obras de Infraestructura*² aprobó beneficios fiscales para proyectos de inversión, concretamente amortización acelerada de bienes de capital para el pago de impuesto a las ganancias y devolución anticipada del IVA por la compra de estos bienes. En total, se autorizaron inversiones por 10.000 millones de pesos, lo que determinó un beneficio fiscal de aproximadamente 1750 millones de pesos (Azpiazu y Schorr 2010, citado en Pérez Barreda et al., 2013: 23).

¹ Este tipo de beneficio fiscal nacional y provincial se reflejó principalmente en la producción de biodiesel, lo que se tradujo en la ley específica (N° 26.093) dictada en 2006. En la presente investigación no se abordará la producción del biocombustible, pero de todas maneras cabe señalar el caso paradigmático de la provincia de Santa Fe, donde se asientan la mayoría de las empresas aceiteras principales, que a través de la Ley 12.692 de 2006 concedió a los proyectos de procesamiento de biodiesel la exención de todos los tributos provinciales por 15 años: ingresos brutos, impuesto inmobiliario, impuesto de sellos e impuesto a la patente sobre vehículos (Pérez Barreda et al., 2013).

² Fue sancionada en diciembre de 2004 y estuvo vigente entre octubre de ese año y fines de septiembre de 2007 y luego fue prorrogada hasta 2010.

Este régimen favoreció directamente a los sectores exportadores, especialmente al complejo sojero que representó el 26% del total de inversiones y obtuvo beneficios fiscales por 250 millones de pesos, pero sin embargo generó sólo el 6,7% del empleo total (Azpiazu y Schorr, 2010, citado en Pérez Barreda et al., 2013).

A partir de 2004, las grandes empresas lograron ampliar la capacidad de producción a niveles sin precedentes, lo que dejó fuera de competencia a los productores que no alcanzaban la escala de producción óptima. Al mismo tiempo, el auge exportador de los *commodities* obligó a una transformación radical del campo y la industria. Surgió un nuevo tipo de empresa rural, que pasó a integrar de una red múltiple en la que participan proveedores, contratistas, servicios técnicos, comercializadores y acopiadores. Este nuevo tipo de empresa se inserta dentro del complejo agroindustrial que nace de la mano del boom sojero.

A los nuevos actores de las empresas rurales se les conoce como *pools* de siembra, que muchas veces provienen de otros sectores de la economía y surgen en el sector agrario como órganos fiduciarios (Cadenazzi, 2008, Rodríguez, 2012). Estas sociedades inversoras son representativas de la agricultura a gran escala que transformó la tarea del agricultor en un lucrativo negocio financiero, consolidándose como nuevo actor en la última década (Teubal, 2012). Ocupan el rol de gerenciantes de los medios de producción de terceros a través de un modelo de organización basado en una red de contratistas que alquilan equipos y maquinarias, hacen uso masivo de nuevas tecnologías de proceso y de nuevos paquetes de insumos y contratan asalariados para desarrollar total o parcialmente la actividad en predios de terceros, es decir sin necesidad de poseer tierras. Está claro que a partir del cambio en la escala de producción, apoyado en buena medida por la introducción de la soja transgénica, aumentó la separación de la propiedad de la tierra y del capital, volviendo al campo cada vez más dependiente del acceso a éste en forma de bienes y servicios.

Otro aspecto relevante de la configuración del sector oleaginoso es que muchas de estas empresas suelen estar integradas con otras vinculadas a actividades que se ubican en los primeros escalones de la cadena: producción de semillas, siembra de oleaginosas en campos propios y producción de fertilizantes. Burgos et al. (2014) señalan en relación a las multinacionales que *integran una cadena conjunta de negocios con las fábricas que industrializan la producción agrícola, y principalmente de soja, en la que las empresas de capital nacional no tienen un lugar relevante* (p. 51).

De esta forma, además de los procesos de concentración, hay marcados rasgos de centralización, es decir grandes empresas (en su mayoría multinacionales norteamericanas) que se ubican en distintos niveles de la cadena productiva olea-

ginosa, conformando los *complejos agroindustriales, con grandes empresas que extienden su poderío hacia atrás y hacia adelante* (Teubal, 2012, p. 102).

El avance “hacia adelante” en la cadena de valorización se refiere a la propiedad de líneas férreas y terminales portuarias, lo que permite integrar verticalmente los servicios de transporte y almacenaje (Katz, 2009). En relación a los puertos, además de ser propiedad de las empresas o tener la concesión de ellos, están a muy poca distancia de las empresas productoras gracias a la concentración territorial que hay en Santa Fe y Rosario, muy cerca de la hidrovía del río Paraná. Gracias a esto, la industria oleaginoso nacional tiene ventaja sobre competidores cercanos como Brasil, donde la distancia entre las empresas productoras y los puertos de exportación es cinco veces superior, lo que hace escalar la estructura de costos y les resta competitividad.

La aparición de las firmas multinacionales y de sus industrias aceiteras en el esquema productivo nacional cambió los canales de comercialización y de acopio interno de mercadería. Pierrri (citado en Burgos *et al.* 2014) señala que los centros de acopio y los corredores perdieron terreno frente a los acopiadores directamente vinculados a las grandes empresas como Cargill o Bunge, que les ofrecen a los productores la ventaja de acopiar sus mercaderías bajo el sistema de *venta a fijar precio*. Bajo esta modalidad, la mercadería se entrega a la industria aceitera pero el productor define cuándo vender y cobra el precio del día. De esta forma, se perdieron los procesos de transformación intermedios, el acopio en las estaciones de trenes, el sistema de *flete corto*, y a través de ellos, se vaciaron los servicios que antes se ofrecían en los pueblos para concentrar la producción antes de llevarla a los puertos, con la consiguiente pérdida de puestos de trabajo.

Entonces, la expansión extraordinaria en el cultivo de soja marca un primer cambio de paradigma en relación a la composición de la cadena de valor del sector oleaginoso³, ya que impulsa los mencionados procesos de concentración y

³La cadena oleaginoso argentina se compuso tradicionalmente de la producción de granos (soja, girasol, maní, colza, lino y cártamo) y su industrialización. Sin embargo, desde hace algunos años existe una alta concentración en la producción, liderada por la soja (92% del total), seguida por el girasol (6%). El resto de las oleaginosas tiene hoy una participación muy poco significativa en la producción y el mercado. Por esto, al hablar de la cadena de valor, la información remitida se refiere a la soja y al girasol, cultivos mayoritarios que explican la totalidad de las exportaciones del sector. Tampoco se incluirá en este análisis la caracterización económica del biodiesel, biocombustible renovable que reemplaza parcial o totalmente al diesel o gas oil. Aunque es un derivado de la soja, producido en Argentina a partir del aceite crudo, su impulso definitivo hacia el mercado ocurrió a partir de la sanción de la Ley Nacional 26.093/06 que estableció un porcentaje de mezcla (en 2011 era del 7%) del biodiesel (y bioetanol) con naftas y gasoil destinados al consumo interno. Por tanto, requiere de otro énfasis en el análisis y escapa a la tendencia de la soja principalmente, impulsada de manera importante por la demanda del mercado externo.

centralización. Luego, los nuevos actores (grandes empresas extranjeras y nacionales) marcan otro cambio al volcar la producción casi completamente al mercado externo y vincularse de este modo con cadenas globales de valor.

Todos estos cambios se llevan a cabo preferentemente en la región sur de la provincia de Santa Fe. A nivel de concentración geográfica, el complejo industrial oleaginoso del Gran Rosario es el más importante a nivel mundial por tres motivos:

- ◊ la gran cantidad de fábricas que están localizadas en una superficie reducida a la vera del Río Paraná
- ◊ la elevada capacidad teórica de *crushing* diaria que tienen muchas de las plantas a nivel individual y que las convierten en líderes a nivel mundial
- ◊ la gran capacidad teórica conjunta de todas las fábricas que están situadas allí (158.750 tn/día).

En términos prácticos, casi toda la capacidad de molienda de Brasil está localizada en el Gran Rosario.

La gran concentración de puertos y grandes fábricas en el Gran Rosario constituye una situación totalmente excepcional a nivel mundial. En 70 kilómetros de costa sobre el Paraná, en el tramo que va desde la localidad de Timbúes (al norte de Rosario) y Arroyo Seco (al sur de Rosario) se encuentran localizadas 29 terminales portuarias que operan distintos tipos de cargas. De las 29, unas 19 despachan granos, aceites y subproductos. De estos 19 puertos que operan granos, aceites y subproductos, 12 de ellos tienen plantas de molienda de oleaginosas anexadas a sus terminales portuarias.

La región sur de Santa Fe

Tal como se señaló, todos los cambios ocurridos en la industria aceitera acontecieron en un territorio acotado. Por este motivo es necesario caracterizar brevemente los procesos ocurridos en la región sur de Santa Fe, que tiene como eje a Rosario. Según datos censales, esta región ocupa el 28% de la superficie provincial y en sus siete departamentos (Belgrano, Caseros, Constitución, Gral. López, Iriondo, Rosario y San Lorenzo) se concentra el 62% de la población de Santa Fe.

El Censo Nacional Económico de 2004/2005 señala que en la región sur se generó el 63,5% del valor agregado industrial de la provincia, posee la mayor densidad productiva de Santa Fe y concentra una amplia variedad de industrias que aprovechan las ventajas de aglomeración (Castagna, Woelflin, Ghilardi, Secreto, 2008).

Por ejemplo, en Rosario y San Lorenzo se produce el 86% del valor agregado (VA) que genera el complejo agroalimentario. Pero también hay

concentración del valor producido por el complejo químico, construcción y metales, textil.

A la luz de la situación “de privilegio” de la región sur de Santa Fe y siguiendo a Ciccolella es pertinente pensar en un paradigma territorial donde la distribución de la riqueza ocurre por regiones (no ya por estados nacionales), *donde la región, lo local parece ser la célula que articula la economía mundial* (2011, p. 9). Santos dirá que las regiones de hoy más que nada están insertas en un sistema integrado de relaciones multiescalares (1996, p. 46).

Así cada asentamiento tiende a vincularse de manera directa e inmediata con el centro de mayor jerarquía saltándose los peldaños intermedios. Por ejemplo en el sector aceitero se produjo la desaparición de los lugares de acopio intermedios en pueblos pequeños pasando esta función a estar a cargo de las empresas de logística vinculadas a las grandes firmas.

En el nuevo esquema se han profundizado las formas capitalistas de producción tanto en actividades nuevas y emergentes como en circuitos económicos regionales tradicionales. Por ejemplo, el sector aceitero tiene una radicación de larga data en la zona pampeana y en su interior se ha profundizado un fenómeno de *estructuración dualizada*, es decir donde las unidades de mayor escala alcanzan niveles competitivos de modernización, capitalización y tecnificación, mientras estos cambios se vuelven de difícil absorción a medida que se desciende hacia sectores productivos medianos o pequeños (Cafferata, Ciccolella, y Pérez Barrero, 1990, p. 250).

El resultado de estos movimientos es que la reconversión productiva ha adquirido un sesgo capital intensivo y, mientras el capital se trans-territorializa, los beneficios de la reestructuración no se transocializan (Ciccolella, 2011: 4).

Características de la inserción local dentro de la Trama productiva de la industria automotriz y especialización productiva en Zárate y Campana

La trama productiva de la industria automotriz (TPA) se caracteriza por una fuerte integración a nivel mundial, acompañada por patrones de producción y comercio regionales. Los actores principales de esta cadena son las firmas líderes (o terminales) y las proveedoras globales de partes, componentes y sistemas. En Argentina, el automotriz se constituye en un sector estratégico, dado que supone un aporte considerable en términos de producción, empleo y exportaciones (representa el 6% del valor agregado bruto manufacturero y el 10% de sus exportaciones), y también por las sinergias que genera en el entramado productivo del país. El empleo en la cadena totaliza casi 117 mil puestos de trabajo registrados, representando un poco más del 9% del empleo registrado industrial y casi un 2% del empleo privado formal de toda la economía. Según la Encuesta Nacional de Empleo e Innovación, el empleo del sector automotriz se compone en un 42% de operarios calificados, un 35% de operarios no calificados, un 14% de técnicos y 9% de profesionales. La estrategia de negocio del sector automotriz se basa en un modelo exportador, principalmente regional, en la que toma preponderancia fundamental el acuerdo bilateral con Brasil, que redundará en una renovación continua de plataformas exclusivas asignadas a la Argentina, con una mayor especialización productiva a nivel regional, y hace posible una complementación comercial y productiva con el país vecino.

El sector automotriz y de autopartes fue (junto con el minero, servicios transables y hotelería) uno de los sectores más dinámicos en lo que respecta al destino de las inversiones internacionales en las últimas décadas. Los volúmenes que adquiere la producción del sector permite vislumbrar su relevancia en la estructura productiva local. Hacia principios de la década de 1990, la producción local de automóviles alcanzaba 150 mil unidades anuales. El cambio en la situación macroeconómica y nuevas regulaciones sectoriales multiplicaron y modificaron el perfil de oferta, impactando en los niveles de producción que alcanzó un récord en 1998 con una producción de 458 mil unidades. A partir de ese año la producción cae sostenidamente hasta 2002, cuando la tendencia se revierte, y en 2006, la producción se acerca a los niveles de 1998 con 432.101 unidades productivas. Luego, superadas las limitaciones impuestas al sector por la crisis mundial de fines de 2008, durante 2011 la producción automotriz alcanzó una nueva marca de 828.771 unidades. A partir del año 2013, la producción muestra una caída sostenida llegando al año 2017 con una producción total de automóviles y utilitarios que ronda las 473.000 unidades.

La trama productiva de la industria automotriz (TPA) puede caracterizarse en función de tres sectores principales. Un primer eslabón constituido por un grupo de empresas proveedoras de insumos difundidos: acero, caucho, vidrio, aluminio, productos plásticos y petroquímicos, etc.

Un segundo eslabón, integrado por un número considerable de firmas autopartistas, cuyo fin es transformar los insumos difundidos para la elaboración de partes, piezas y sistemas. Y, por último, un tercer eslabón conformado por las empresas terminales, encargadas de las actividades de ensamblado y terminación de automotores.

Si bien la producción de automóviles es una actividad principalmente de ensamblaje, no por ello deja de ser de capital intensiva, dado que la incidencia de la mano de obra sobre los costos es relativamente baja. A las actividades de estos tres eslabones se suman las que están ligadas a la Innovación y Desarrollo (I+D), mayoritariamente realizadas en los centros de innovación de las casas matrices de las firmas líderes.

Este fenómeno forma parte del proceso de fragmentación del proceso productivo que modula los territorios en función de una determinada especialización productiva, es decir que los espacios locales son un eslabón en esa cadena global y compiten entre sí para obtener un mejor posicionamiento y atraer las IED y grandes empresas. En tal sentido, surge el interrogante sobre en qué medida estos territorios periféricos dentro de un esquema global tienen un rol activo en el desarrollo de una trama. El diseño de modelos productivos, tecnologías de control, como así también la generación de conocimiento constituye una parte muy importante dentro del proceso de creación de valor, quizás mayor a la producción de los bienes materiales. Esta parte, como dijimos, se encuentra monopolizada por las casas matrices que alojadas en los países de origen acumulan la mayor capacidad de conocimiento científico y tecnológico. Este fenómeno deja sembrada cierta incertidumbre en torno a la idea de si efectivamente son “ganadores” aquellos territorios que han logrado captar la IED como forma externalizada del proceso productivo, donde su aporte se da en función de la fuerza de trabajo especializada y la extracción de materias primas, sin ningún tipo de posibilidad, al menos de manera autónoma, de incrementar el desarrollo y aplicación del conocimiento propio.

Las EMN desarrollan sus estrategias de localización en función de ciertos factores (Dunning, 1995) y es a partir de ello que la TPA fue el puntapié para la conformación del MERCOSUR durante la década del 90, abriendo paso a un proceso de internacionalización y especialización regional del sector (Kosacoff *et al.*, 1991). En este contexto, las grandes firmas iniciaron un proceso de reconversión tecnológica y productiva a lo largo de toda la TPA, posibilitando su inserción global-regional (Novick y Yoguel, 1998). Así, en la Argentina de la década del 90, el sector se vio favorecido por un régimen específico establecido a nivel regional, facilitando los términos de intercambio entre filiales y flujos productivos dentro del Mercosur, especialmente con Brasil (Adriani, 2011). Este “resurgimiento” del sector se vinculó con nuevas

estrategias globales de las EMN basado en la instalación de plantas de ensamblado, cercanas a la frontera internacional, pero con un elevado grado de aprovechamiento externo (Novick, 2000).

Las terminales automotrices pioneras en el desarrollo de la TPA en Argentina se caracterizaron por conformar un sistema cerrado en el que se evidenciaba una autonomía relativa respecto a las casas matrices, a través de lo cual se promovía el desarrollo del resto de las empresas asociadas a la TPA en todo su conjunto a nivel local. De esta forma, las vinculaciones entre territorio, empresas y Estado, se expresan en la consolidación de la trama automotriz implicando los siguientes elementos:

- ◊ el avance del conocimiento y la investigación aplicada (Morero, 2010; Svarzman, 2007; Boscherini, 2001)
- ◊ el impacto directo en el mercado de trabajo, principalmente por la gran capacidad de absorción de mano de obra del sector en general (Arza y López, 2008)
- ◊ la generación de una red productiva localizada en regiones específicas que conforman áreas y regiones especializadas y cuya dinámica poblacional y demográfica está atravesada por el desarrollo de las industrias establecidas en un territorio específico (Marsanasco, 2012).

En cuanto a la configuración interna de la cadena, se observa que la gobernanza es ejercida por las terminales, que a su vez están supeditadas a las lógicas y dinámicas de sus casas matrices. Su gran poder de compra les permite forzar a los proveedores a cumplir con determinados estándares, adoptar ciertos sistemas de información, determinadas lógicas de negocios, y realizar tareas de innovación de manera conjunta.

El complejo automotriz argentino está integrado por empresas terminales dedicadas al montaje, de inversión extranjera directa, y un segmento de empresas autopartistas, de variados tamaños y características, que pueden ser independientes o controladas por las terminales. El complejo en su conjunto incluye la fabricación de vehículos automotores y de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores. Dentro de este entramado, las autopartes dan cuenta de alrededor del 70% del costo de producción de un automóvil. Dado que el proceso de producción automotriz es crecientemente global, la red de proveedores directos está integrada por empresas vinculadas a las terminales o independientes con el tamaño suficiente para acompañar a las terminales en sus diferentes localizaciones. En este sentido, las autopartistas que son proveedoras de automotrices a escala internacional presentan algunas ventajas sobre los fabricantes locales. Esto se traduce en un proceso de creciente

concentración y transnacionalización a través de adquisiciones, fusiones o nuevos ingresos de empresas extranjeras en el sector autopartista. Actualmente, las empresas autopartistas destinan el 60% de las ventas al mercado interno y dan cuenta del 15,7% de las ventas externas del sector industrial (AFAC). El saldo comercial del sector se caracteriza por ser estructuralmente deficitario, explicado por el saldo negativo de la industria autopartista, hecho que ha motivado múltiples intervenciones gubernamentales, el impulso de normativas especiales e incentivos tendientes a fortalecer la sustitución de importaciones del rubro. En este sentido, puede enumerarse una serie de medidas y normativas adoptadas en los últimos años tendientes a fortalecer el sector y fomentar una mayor integración nacional. Entre ellas se destaca el *Régimen de Incentivo a la Competitividad de las Autopartes Locales* (2005); la *Ley de Desarrollo y Consolidación del Sector Autopartista Nacional* (2008); el *Programa Nacional de Desarrollo Autopartista* (2010); y el *Régimen de Desarrollo y Fortalecimiento del Autopartismo Argentino* (2016).

Con respecto a su localización geográfica, el 85% de las firmas autopartistas se encuentra en las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba, concentrándose más del 40% en la primera. La producción automotriz se encuentra localizada en Buenos Aires (57%), Córdoba (29%) y Santa Fe (14%). Con respecto a la producción de autopartes, se encuentra localizada en Buenos Aires (50%), Córdoba (30%), Santa Fe (15%) y Tucumán (5%). Como podemos ver, existe una concentración territorial en lo que denominamos como *corredor industrial norte*, que puede trazarse entre la zona norte de Buenos Aires y Córdoba, en la que se han localizado la mayor cantidad de terminales y autopartistas. En este sentido, aparece un notable incremento en los productos brutos geográficos de esta región entre las décadas del 90 y 2000, motorizado fundamentalmente por la radicación de nuevas empresas de la TPA como Toyota y Honda en la zona de Zárate y Campana (Spinosa, Delfini y Montes Cató, 2017). En cuanto a la lógica de localización de las terminales, de las diez firmas instaladas en el país siete se encuentran en el eje fluvial de la Región Metropolitana de Buenos Aires (Ford, Volkswagen, Peugeot-Citroën, Toyota, Honda y Mercedes Benz), una en la Región Metropolitana de Rosario (General Motors) y tres en la Región Metropolitana de Córdoba (Fiat, Renault e Iveco). En tal sentido, y siguiendo a Donato Laborde (2014) el comportamiento a nivel global de las automotrices fue la desconcentración espacial de la industria, es decir que a partir de la década del 60 las EMN desplegaron sus plantas por todo el planeta aprovechando ventajas comparativas de territorios periféricos. Sin embargo, en Argentina parece darse un proceso de concentración territorial en el eje Buenos Aires-Rosario-Córdoba

(Donato Laborde, 2014). En el caso de la subregión que tomamos como caso, la instalación de Honda y Toyota da cuenta de la búsqueda de localización en espacios que adquieren una relevancia regional/global a partir de las redes de infraestructura, baja urbanización, menores conflictos urbanos y sindicales (Carriquiriborde *et al.*, 2012, citado por Donato Laborde, 2014). De esta forma, la concentración de las terminales automotrices en esta subregión es notoria, de las diez empresas radicadas, cuatro lo hicieron en la zona: Honda en Campana, Toyota en Zárate, Ford y Volkswagen en Pacheco. Este fenómeno guarda estrecha relación con la reconversión sufrida por el sector en la década del 90 a partir de los acuerdos sectoriales con Brasil en el marco del MERCOSUR. Como señalamos anteriormente, el acuerdo supuso el cambio de una lógica basada principalmente en el abastecimiento del mercado interno, para pasar a otra que apuntase al desarrollo de un proceso productivo fragmentado a nivel regional, basado en lógicas de mercado global. En función de ello, se produjo también una extranjerización del sector autopartista que no pudo acompañar el proceso de modernización que supuso la reconversión del sector en pos de adaptarse a las nuevas estrategias globales de las EMN.

En el ámbito del mundo del trabajo, esta modernización del sector e internacionalización de la TPA dio lugar también a cambios en los regímenes de regulación de las relaciones laborales a nivel regional, cuyas características principales fueron la flexibilización, la reducción de los costos laborales y la intensificación de la explotación de los trabajadores (Guevara, 2012).

La fragmentación de las cadenas de valor y los procesos de subcontratación a ella asociados impactaron fuertemente sobre la cantidad y calidad de empleos característicos del escenario económico globalizado: uno de cada cinco trabajadores en el mundo trabaja en cadenas de suministro globales (Cepal, 2017). Es decir que sus condiciones de trabajo están determinadas no solo por los contextos nacionales y regionales en las que se sitúan, sino especialmente por el tipo de vínculos que establecen las empresas que gobiernan la cadena y sus proveedoras. Conocer las diferentes relaciones posibles entre firmas y proveedores, es decir comprender en qué condiciones las empresas multinacionales podrán monitorear las condiciones laborales de quienes trabajan para sus contratistas, resulta necesario, asimismo, para evaluar en qué medida son viables y útiles las múltiples iniciativas privadas de gobernanza (códigos de conducta y responsabilidad social empresaria, procesos de monitoreo y vigilancia, etc.) extendidas con fuerza en las últimas décadas. Desde otra perspectiva, se distinguen en torno al proceso de trabajo un conjunto de cambios vinculados a las transformaciones que hemos descrito, y que

se han plasmado en diversos enfoques sobre el análisis de las relaciones laborales en las EMN. Así, aparece por un lado la cuestión de la homogeneización o heterogeneización en la aplicación de prácticas de relaciones laborales, es decir en qué medida las casas matrices desarrollan estrategias de gestión del proceso de trabajo que luego trasladan a las filiales en todo el mundo. Por otra parte, un segundo elemento, tiene que ver con los impactos de ese fenómeno en los sistemas nacionales de relaciones laborales, llevando a un proceso de convergencia a nivel global (Delfini, 2011).

En el caso argentino, este fenómeno puede observarse a través del análisis de la negociación colectiva y su contenido. (Spinosa, Montes Cató y Delfini, 2018; Drolas, Delfini y Montes Cató, 2015). Dada la estructura económica y productiva de nuestro país, las EMN de mayor tamaño concentran el 12% del empleo total registrado (Roitter y Erbes, 2017), donde predominan las del sector industrial y servicios principalmente. Al analizar el contenido de los convenios colectivos de trabajo, nos encontramos con que algunos sectores, como el automotriz, ponen en práctica formas de gestión de recursos humanos vinculados al management contemporáneo, es decir que incorporan pautas de flexibilidad organizativa, individualización salarial, sistema de pagos variables, jornadas anualizadas, etc. Por el contrario, el resto de los sectores demuestran una gestión orientada hacia formas tradicionales (Delfini y Drolas, 2014).

Resulta vital estudiar el vínculo que se establece entre las empresas bajo nuestro análisis y sus proveedoras, a fin de describir la lógica de estas relaciones y los procesos de trabajo configurados en el interior de las cadenas de valor de las que son parte. Asimismo, prestar atención a la dinámica que tiene lugar entre estas grandes empresas y sus subsidiarias también permite comprender con mayor profundidad el modo en que ellas configuran los espacios productivos y laborales propios de los territorios en los que se instalan.

En este sentido, es interesante observar el caso de Toyota y su relación con la estructura productiva de Zárate. En las conclusiones del Plan Estratégico elaborado por el municipio se observa la importancia de la vinculación de las empresas locales con las industrias más dinámicas de la estructura productiva local, donde sobresale una tendencia ambivalente: crecimiento de la venta y los volúmenes de la producción de las pymes prestadoras de bienes y servicios a grandes empresas y, al mismo tiempo, limitación de su capacidad de innovación y expansión geográfica de los mercados de venta. La Encuesta Productiva, realizada en el marco de la elaboración de dicho Plan, registró que el 66,6% de los establecimientos industriales relevados vende su producción a dichas empresas, lo mismo sucede con el 64,7% de los establecimientos prestadores de servicios.

Las empresas líderes representan el 33,7% del total de los establecimientos registrados, y absorben alrededor del 70% de la mano de obra registrada del Municipio. Es decir, que una enorme porción de la estructura productiva de Zárate gira en torno a un conjunto de actividades encabezadas por grandes empresas. No obstante lo cual, la articulación con las empresas líderes no parece haber favorecido en forma suficiente la modernización y el desarrollo autónomo de las pymes. Asimismo, se observa que el 7,7% de los establecimientos encuestados recibe asistencia técnica de Otras Empresas. Este último dato debe relacionarse con lo expresado en los Reportes de Sustentabilidad de Toyota, donde la empresa menciona que uno de sus principios fundamentales es la denominada *Contribución económica local-Buen ciudadano corporativo*, por medio de la que se busca fomentar el desarrollo de proveedores de capital local mediante la implantación del Sistema de Producción Toyota, formando personal clave y desarrollando mandos medios e inferiores de los proveedores involucrados. Se expresa así el modo en que las EMN van configurando las tramas productivas en las que se insertan, ejerciendo su influencia por diversos medios y metodologías, ya sea de estructuración de la producción en las diferentes fases del proceso, ya sea determinando los procesos y perfiles de formación de las fuerzas productivas.

La instalación de Honda Argentina en Campana en el 2010 profundizó el proceso de especialización productiva en la región con un claro sesgo vinculado a la circulación de automóviles y autopartes en el eje del Mercosur. Esto se da principalmente por la ubicación privilegiada de la región, que como se señaló anteriormente posee infraestructuras que hacen posible la consolidación de ese flujo comercial. En tal sentido, la instalación de la planta se encuentra en un eje vial que conecta distintas zonas caracterizadas por la circulación de productos del sector automotriz. En diversos registros de campo realizados a funcionarios del Gobierno Municipal de Campana, surge que hubo cierta “tensión” al momento de la radicación de la planta, puesto que se ubicó en un predio alejado del casco urbano que en un principio no estaba destinado para la actividad industrial. Esta particularidad otorga cierto aislamiento entre la ciudad de Campana y la empresa:

Desde que Honda se instaló en la zona tiene una actitud aislada, no hubo lazos desde el área de recursos humanos, no hay integración social, baja planta de empleados de la zona, en general todos los empleados administrativos los trajeron de otras zonas. (Relato de funcionaria municipal)

Sin embargo, hubo otro tipo de integraciones relacionadas con acciones de consolidación de la filial, especialmente desde prácticas de responsabilidad social empresaria, como visitas escolares, de colonias de vacaciones y talleres sobre el cuidado del medioambiente.

En relación al trabajo social, Honda articuló con el Municipio a través de las colonias de verano, en la realización de 4 talleres sobre la temática del medioambiente. Con el programa Envión se organizaron visitas a la

planta. (Relato de funcionaria municipal).

Creemos, de manera preliminar, que esta diferencia entre Toyota y Honda está vinculada con distintas fases de consolidación en el esquema regional global de ambas empresas.

A diferencia de Toyota, que cuenta con mayor cantidad de años de radicación, Honda se encuentra en proceso de integración local, y en función de ello posee una dependencia mayor al circuito global-regional que se completa con las otras filiales que posee la empresa.

Conclusión

Este trabajo es una primera aproximación a la relación entre proceso productivo y territorio. Da cuenta de cómo fueron desplegándose los cambios en el patrón de acumulación a lo largo de los últimos veinte años en nuestro país rastreando el correlato territorial de dicho proceso, específicamente en el denominado Corredor Industrial Norte.

Aborda las estructuras productivas propias de dos regiones especialmente dinámicas en los últimos 20 años, en las que pueden identificarse claramente (desde dos sectores productivos diferentes) las lógicas que el paradigma flexible impone tanto a las economías regionales como a los territorios donde las EMN se instalan. En el análisis de ambos casos podemos observar que de la misma forma que el entramado productivo tendió hacia un proceso de concentración, un fenómeno similar se reflejó a nivel de empresas, donde las multinacionales cobraron un rol protagónico. Este fenómeno se expresa claramente en la orientación que han tenido los sectores clave de la industria en el país y en el fuerte correlato que existió entre dicha orientación y la configuración territorial de las provincias con mayores niveles de producción industrial.

Así como el complejo industrial de Zárate-Campana tuvo una gran consolidación a partir de la radicación de grandes empresas multinacionales vinculadas al sector automotriz (Honda, Toyota), el sector agroindustrial -específicamente en el caso de la producción de aceite y derivados- se desarrolló también a partir de un proceso de concentración y extranjerización, dominado principalmente por las multinacionales (Bunge, Cargill, Dreyfus) que se instalaron preferentemente en la región sur de la provincia de Santa Fe.

También se han abierto una serie de interrogantes acerca de las modalidades que asumen las relaciones entre EMN y el entramado productivo de cada una de las regiones donde se instalan. Observando especialmente el modo en que las

grandes empresas condicionan y determinan la producción de sus subsidiarias, fenómeno a partir del cual es posible identificar la diversidad de modalidades mediante las que el capital globalizado influye en las características que asumen los procesos productivos locales.

Por otra parte, vemos cómo ambos sectores sufrieron a lo largo del tiempo un proceso de extranjerización y concentración, es decir que las filiales, en el caso de la industria automotriz, y las plantas de producción, en el caso del sector aceitero, fueron absorbiendo de diferentes maneras los procesos productivos externos que forman parte de la trama. En el caso automotriz es claro, puesto que el sector autopartista fue absorbido en gran medida por empresas de capital transnacional, y que fueron localizándose también en estos nodos productivos territorializados, profundizando un proceso de especialización productiva de ciertos espacios. Así, la TPA se caracteriza en la actualidad por su extranjerización, internacionalización, y una impronta productiva orientada hacia la exportación.

En el caso de la industria aceitera, tanto la producción del producto final como varias etapas del proceso de producción de la materia prima han sufrido un fenómeno similar. La producción de semillas, agroquímicos y maquinarias y, en algunos casos, la explotación agropecuaria, se han ido extranjerizando, garantizando completar el circuito productivo, que junto a la logística, dan cuenta de la totalidad de proceso regionalizado y estandarizado en función de ciertos requisitos globales.

Esta descripción que hemos hecho resulta interesante para indagar en la forma que se despliega el capital en la actualidad, que busca concentrar y monopolizar la producción, pero no integrándose en un mismo establecimiento y espacio físico, sino fragmentándolo e imponiendo estándares que permitan encajar cada uno de esos eslabones.

Referencias bibliográficas

- Burgos, M., Mattos, E., y Medina, A., (2014). *La soja en Argentina (1990-2013). Cambios en la cadena de valor y nueva articulación de los actores sociales*. Documento N° 63 del Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina (CEFID-AR).
- Cadenazzi, G. (2008). *Transformaciones en el agro argentino a partir de la "sojización"*. En V Jornadas de Sociología de la UNLP, 10, 11 y 12 de diciembre, La Plata. En Memoria Académica. Disponible en http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.5918/ev.5918.pdf.
- Castagna, A. I., Woelflin, M. L., Ghilardi, M. F. y Secreto, M. F. (2008): *El complejo agroalimentario en la Región Sur de Santa Fe (RSSF): Importancia y características del entramado pyme en la cadena aceitera*. 13° Reunión Anual de la Red Pymes- MERCOSUR. Buenos Aires, UNSAM.
- Castillo, C. y Castilla, E. (2015). "La década de los relatos: el ciclo kirchnerista desde la izquierda". *Revista Márgenes*, año 1, N° 1. Instituto de Industria, Universidad Nacional General Sarmiento. Disponible en http://www.ungs.edu.ar/ms_publicaciones/wp-content/uploads/2016/08/9772362193003-completo.pdf
- Ciccolella, P. (2011). "Territorios del capitalismo global: una nueva agenda para la Geografía actual". En Ciccolella, P., *Metrópolis latinoamericanas: más allá de la globalización*. Quito: OLACCHI.
- De la Garza, E. y Neffa, J. C. (comp.) (2010). *Trabajo y modelos productivos en América Latina, Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de la crisis del modo de desarrollo neo-liberal*. Buenos Aires: CLACSO, Ceil-Piette, Trabajo y Sociedad, .
- ADEFA - Asociación de Fábricas de Automotores de la República Argentina (2009). *Anuario Estadístico*, Buenos Aires.
- (2009). *Informes Estadísticos*. Buenos Aires.
- Arceo, N., Monsalvo, A. P., Schorr, M. y Wainer, A. (2008). *Empleo y salarios en la Argentina: una visión de largo plazo*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010). "La industria argentina en la posconvertibilidad: reactivación y legados del neoliberalismo". *Problemas del desarrollo*, 41 (161), pp. 111-139. Disponible en http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362010000200005&lng=es&tlng=es.
- Basualdo, E. (2006). "La reestructuración de la economía argentina durante las últimas décadas de la sustitución de importaciones a la valorización financiera". En Basualdo, E. y Arceo, E., *Neoliberalismo y sectores dominantes. Tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: CLACSO.
- CEPAL (2017). *Las transformaciones tecnológicas y sus desafíos para el empleo, las relaciones laborales y la identificación de la demanda de cualificaciones*. Colección Documentos de proyectos.
- De la Garza, E. (2010). *Hacia un concepto ampliado de trabajo: del trabajo clásico al no clásico*. México: Anthropos.
- Delfini, M. (2011). "Relaciones laborales y "gestión de recursos humanos" en filiales de empresas multinacionales en Argentina". *Revista Sociedad y Economía*, N° 20.
- Delfini, M. y Drolas, A. (2014). "La gestión del trabajo en el marco de la negociación colectiva de EMN". *Sociología. Problemas e Prácticas*.
- Delfini, M., Drolas, A. y Montes Cató, J. (2015). "Negociación colectiva y conflicto laboral en países emergentes: el caso de argentina". *Perspectivas*, N° 45, pp. 113-138
- Dematteis, G. (1995). "Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas". *La ciudad dispersa*.
- Diamand, M. (1972). "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio". *Revista Desarrollo Económico*. Vol. 12, N° 45. Buenos Aires.
- Díaz-Mora, C. y Juste, R. (2004). *Estrategias de fragmentación de la producción: ¿Una realidad en la industria española?*. Disponible en https://www.researchgate.net/publication/5022777_Estrategias_de_fragmentacion_de_la_produccion_Una_realidad_en_la_industria_espanola
- Donato Laborde, M. (2014). "Dinámicas territoriales de la industria automotriz Argentina (1990-2012)". *Estudios Socioterritoriales. Revista de Geografía*. N° 15, enero-junio, pp. 133-148. Argentina.
- Félix, M. (2015). "¿Neodesarrollismo a la deriva en la Argentina? Hegemonía, proyecto de desarrollo y crisis transicional". *Revista Márgenes*, Año 1, N° 1. Instituto de Industria de la Universidad Nacional General Sarmiento. Disponible en http://www.ungs.edu.ar/ms_publicaciones/wp-content/uploads/2016/08/9772362193003-completo.pdf

- Félicz, M. y Pérez, P. (2007). “¿Tiempos de cambio? Contradicciones y conflictos en la política económica de la posconvertibilidad”. En Boyer y Neffa (coord.) *Salida de la crisis y estrategias de desarrollo. La experiencia argentina*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Fernández, S. (2012). “Agroindustria: hacia un enfoque de cadenas globales de valor (CGV)”. *Revista Voces en el Fénix*, N° 16. Buenos Aires. Disponible en <http://www.vocesenelfenix.com/content/agroindustria-hacia-un-enfoque-de-cadenas-globales-de-valor-cgv>.
- Guevara, S. (2012). “Reactivación de la movilización obrera en la industria terminal automotriz (2004-2011). Recuperación parcial del salario con persistencia en la flexibilización laboral”. *Revista Trabajo y Sociedad*, N° 19.
- Gutman, G. y Feldman, S. (1989). “Proceso de industrialización y dinámica exportadora: Las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina”. *Documento de trabajo N° 32*. Buenos Aires: CEPAL.
- Harvey, D. (2005). *A produção capitalista do espaço*. San Pablo: Annablume.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2004). *Utilización de la capacidad instalada en la industria, mayo de 2004*. Buenos Aires: INDEC. Disponible en https://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/13/capacidad_06_04.pdf.
- Katz, J. (coord.) (2009). *Del Ford Taurus a la Soja Transgénica. Reflexiones en Torno a la Transición Argentina al Siglo XXI*. Buenos Aires: Edhasa.
- Kosacoff, B. y López, A. (1998). “Los cambios organizacionales y tecnológicos en las pequeñas y medianas empresas. Repensando el estilo de desarrollo argentino”. En Aromando, J. (comp.) *El desafío de la globalización en América Latina: claves para una interpretación*. Buenos Aires: Jorge Baudino Ediciones.
- Lakhani, T., Kuruvilla, S. y Avgar, A. (2013). “From the Firm to the Network: Global Value Chains and Employment Relations Theory”. *British Journal of Industrial Relations*, Vol. 51, N° 3.
- Milberg, W. y Minkler, D. (2013). *Outsourcing Economics. Global Value Chains in Capitalist Development*. Syndicate of the Press of Cambridge University. Traducción de María Victoria Rodil, Universidad Nacional de Quilmes. Disponible en <http://www.unq.edu.ar/advf/documentos/5b61cef3455bd.pdf>.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2002). *La economía argentina durante 2002 y evolución reciente*. Informe económico 2002. Disponible <https://www.economia.gob.ar/peconomica/informe/informe44/introduccion.pdf>.
- - - - - (2016). *Informes de Cadenas de Valor. Automotriz y Autopartista*. Año 1, N° 4. Presidencia de la Nación Argentina.
- Morero, H. (2010). “Internacionalización, tramas productivas y sistema nacional de innovación”. *Journal of Technology Management and Innovation*, Vol. 5, N° 3, pp. 142-161. Facultad de Economía y Negocios, Universidad Alberto Hurtado.
- Neffa, J. C. (1989). *Proceso de trabajo y economía del tiempo*. Buenos Aires: Hvmantitas.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2007). *Expansión futura de la soja 2005-2014. Implicaciones para la seguridad alimentaria, el desarrollo rural sostenible y las políticas agrícolas en los países del Mercosur y Bolivia*. Disponible en http://www.fao.org/docs/up/easypol/466/soja_documento_sintesis-completo_092sp.pdf.
- Pérez Barreda, N., Kofman, M. y Lavi, A. (2013). *El capital extranjero en la transformación de la industria aceitera argentina de las últimas décadas (1970-2010)*. En Coloquio Internacional, X Coloquio de Historia de Empresas. Empresas multinacionales y economía en América Latina. Una perspectiva de largo plazo, Universidad de San Andrés - Universidad Nacional de Rosario, Udesa, Buenos Aires, 7 y 8 de noviembre.
- Rodríguez, J. (2012). “Los cambios en la producción agrícola pampeana. El proceso de sojización y sus efectos”. *Revista Voces en el Fénix*, año 3, N° 12. Disponible en <http://www.vocesenelfenix.com/content/los-cambios-en-la-produccion-agr%C3%B3lica-pampeana-el-proceso-de-sojizacion-y-sus-efectos>.
- Santos, M. (1996). *A natureza do espaço. Técnica e tempo racao e emocao*. San Pablo: HUCITEC.
- Senén González, C. y Medwid, B. (2007). “Resurgimiento del conflicto laboral en la argentina”. *Argumentos - Nueva Época*, año 20, N° 54, mayo-agosto. México: UAM-X.
- Spinosa, L., Delfini, M., y Montes Cató, J. (2017). “Circuitos productivos, territorio y redefinición de las estrategias de las empresas multinacionales”. En P. Ventrici, M. Rodríguez Miglio, G. Pinazo y W. Bosisio (comp.) *El trabajo y las Empresas Multinacionales hoy: economía, relaciones laborales y conflictividad*.
- Spinosa, L. (2016). “Localización de grandes empresas, mercado de trabajo y territorio. Reflexiones sobre el proceso de deslocalización de la economía global en la etapa actual”. *Revista Hábitat Inclusivo*. Buenos Aires: FADU - UBA..
- Teubal, M. (2012). “Expansión de la soja transgénica en la Argentina”. *Revista Voces en el Fénix*, año 3, N° 12. Disponible en <http://www.vocesenelfenix.com/content/expansion-agr%C3%B3lica-en-la-argentina>.
- Topalov, C. (1978). *Las contradicciones de la urbanización capitalista*.

Organización del proceso de trabajo y condiciones laborales en el sector bancario de la Argentina

Work process organization and work conditions y Argentina's banking sector

María Carolina Ramirez | ORCID: orcid.org/0000-0002-8089-3499
carolinaramirez7@gmail.com
Universidad Nacional de Cuyo
Argentina

Recibido: 16/12/2018
Aceptado: 26/02/2019

Resumen

La reestructuración productiva en la Argentina de los años 90 implicó un proceso de reorganización y racionalización de los procesos de trabajo que conllevaron un aumento de la explotación laboral. El sector bancario ha sido uno de los sectores de avanzada en la incorporación de tecnologías y cambios en la organización del trabajo. En este sentido, el presente artículo se propone analizar los cambios en la organización del proceso de trabajo y en las condiciones laborales del sector bancario de la Argentina. Para ello, realizamos un análisis documental de informes de la Asociación Bancaria (sindicato del sector) en el soporte Atlas-Ti.

Palabras clave: Sector bancario, Tercerización, Flexibilización, Condiciones de trabajo.

Abstract

The productive restructuring that took place in Argentina in the 1990s involved a process of reorganization and rationalization of work processes, which led to an increase in the exploitation of labor. The banking sector has been one of the advanced sectors in the incorporation of technologies and changes in the organization of work. In this sense, the present article intends to analyze the changes in the organization of the work process and in the working conditions of the banking sector in Argentina. To do this, we made a documentary analysis of reports of the Banking Association in Atlas-Ti support

Key words: Banking sector, outsourcing, flexibilization, working conditions.

Introducción

Durante el proceso de reestructuración económico social que se produjo en Argentina y la región durante los años 90, el sector financiero fue uno de los sectores de avanzada en la incorporación de tecnologías y en la reorganización de los procesos de trabajo. Los bancos fueron uno de los grandes ganadores durante el periodo y uno de los sectores en el cual se advirtieron procesos de concentración y centralización de capital, así como de racionalización de los procesos productivos (Kabat y Fernández, 2013; Rolfsen, 1999; Silva y Navarro, 2012).

No obstante, este proceso comienza durante la crisis de fines de los años 70 en los países avanzados, que dio lugar a un proceso de cambios en la organización de la producción y de la gestión del trabajo. Estas nuevas formas de acumulación flexibles se basan en empresas con una estructura más horizontal e integrada, una distribución jerárquica más achatada (a diferencia del fordismo). Las mismas conservan *lo que es central en su especialidad en el proceso productivo (la llamada "teoría del foco") y transfiere a "terceros" gran parte de lo que antes era producido dentro de su espacio productivo*. Asimismo, la producción está orientada hacia la demanda, volviéndose más heterogénea en la búsqueda de la satisfacción de las necesidades del cliente. (Antunes, 2005, p. 41).

En dichas empresas se busca reducir/eliminar del proceso productivo todas aquellas tareas que no generen valor, como las tareas de control e inspección (asumidas por los propios trabajadores/as). Esta reorganización del proceso de trabajo, con la eliminación del trabajo improductivo junto a las nuevas técnicas de gestión de la fuerza de trabajo (trabajo en equipo, células de producción), permitió la intensificación de la explotación de la fuerza de trabajo y dichas empresas pudieron alcanzar mayores niveles de productividad con menor cantidad de trabajadores/as.

Estos procesos asumieron connotaciones particulares en América Latina, donde los cambios se dieron de manera heterogénea, según las especificidades de cada país y sector de actividad. Novick (2000) señala que en la región *se percibían movimientos convergentes de racionalización y retaylorización en algunos puestos de trabajo y una nueva*

tendencia a promover nuevas formas de polivalencia y plurifuncionalidad en otros (pp. 131-132). Es decir, la orientación que asumió la organización del trabajo dependió de la historia de las relaciones laborales, la capacidad de negociación de los gremios y la competitividad del sector de actividad.

De manera que el objetivo que nos hemos planteado en este trabajo es caracterizar el proceso y condiciones de trabajo en un sector de actividad específico, el sector bancario, durante la posconvertibilidad en la Argentina (2003-2015). Forma parte de una investigación mayor¹, realizada en el marco de la línea *Transformaciones del capital y conflicto social en la Provincia de Mendoza*². Para la consecución del objetivo propuesto realizamos, en términos metodológicos, una sistematización y análisis de documentos de la Asociación Bancaria (sindicato del sector). Específicamente analizamos los informes correspondientes a las distintas comisiones del XXXIX Congreso Nacional Bancario, realizado en junio de 2012 y el documento *Dolor en el trabajo, salud y medio ambiente laboral*, como también Actas Acuerdo Salariales desde el año 2003-2015 y el Convenio Colectivo de Trabajo N° 18/75.

El análisis documental consistió en lectura sistemática y la elaboración de núcleos temáticos a partir de la conceptualización de *Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo* (CyMAT) desarrollada por Neffa (1995), quien parte de considerar que el proceso de trabajo tiene repercusiones directas e indirectas en la salud de los trabajadores, pero que dicha relación no es directa, sino que está mediatizada por las CyMAT. Luego se categorizaron y codificaron los datos cualitativos obtenidos a partir de las fuentes documentales con la ayuda del software Atlas-Ti.

¹ Este artículo es parte de la investigación realizada para mi tesis de grado de la Licenciatura en Sociología, *Conflictividad Social en Mendoza: el conflicto laboral en un sector clave de la economía. El caso bancario*, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, noviembre de 2013.

² Proyecto Bianual SECTYP (06/F 266) que tiene como objetivo analizar los procesos de conflictividad social manifestados en la Provincia de Mendoza, al calor de la mutación del capital en su fase de mundialización y a partir del cual se ha desarrollado el Observatorio de Conflictividad Social de Mendoza (<https://observatoriosconflictividad.org/>).

Breve caracterización del sector financiero en la Argentina y su evolución

El sector financiero ha experimentado grandes cambios en la forma de organización del trabajo como resultado de la reestructuración productiva, particularmente durante los 90. El sector bancario integró una de las pocas fracciones triunfantes en el contexto neoliberal; éxito sustentado fundamentalmente en los préstamos realizados al Estado (a altas tasas de interés) y la posesión de las principales Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) (Nogueira, 2008). Es así que durante los 90, en el marco del proceso de concentración y centralización del capital y de extranjerización de la economía, se produjo una marcada concentración del capital en el sector financiero que se conjugó con una constante expulsión de mano de obra (Kabat y Fernández, 2013).

Con la salida de la crisis socioeconómica de 2001 y el afianzamiento del nuevo esquema económico, se reorganizó el sector y se reorientó el negocio de los bancos. Durante los primeros años de la posconvertibilidad (2002-2006), las instituciones financieras se orientaron especialmente a realizar un proceso de saneamiento que limitó su capacidad de otorgar créditos. A partir de ese año se registró una fuerte expansión de su actividad en moneda local, de la cual dio cuenta la dinámica de recuperación de los niveles de depósitos y préstamos (Wierzba, Suarez, y Kupelian, 2010).

Durante el periodo 2007-2010 se advirtió el avance en el nivel de concentración del sistema, lo que estuvo relacionado con una tendencia propia del sistema a funcionar a escalas cada vez mayores (adquisición de entidades) y por la redefinición de las estrategias comerciales -en tarjetas de crédito, adelantos de cuentas corrientes y préstamos personales- producto de la crisis (Golombek y Mareso, 2011).

En este contexto, las instituciones financieras exhibieron niveles récord de rentabilidad a partir de la redefinición de las estrategias de negocios por parte de los distintos grupos de bancos. La banca privada se fue consolidando en determinados segmentos de mercado como tarjetas de crédito, prefinanciación de exportaciones y préstamos personales, retirándose de otros como créditos para la vivienda y asistencia al sector público.

El abandono progresivo que realizaron los bancos privados en el financiamiento del sector público fue contrarrestado con el accionar del Banco de la Nación Argentina. Asimismo, hacia fines de la década del 2000 tomó preeminencia la colocación de títulos del Estado nacional en

organismos públicos, sustituyendo acreedores externos y privados por internos y públicos. Dicha situación podría generar un estado de debilidad financiera en el largo plazo, al endeudar fuertemente a organismos públicos para obtener fondos destinados a saldar compromisos financieros con acreedores privados. (Galeno, 2013).

El escenario descrito puso de manifiesto algunos límites al proceso de reindustrialización perseguido por los gobiernos de Néstor Kirchner (2003-2007) y Cristina Fernández (2007-2015), ya que la estructura financiera no suministró el crédito de inversión que requería el mismo, sumado a los desequilibrios regionales de crédito y las inequidades de la distribución geográfica de la atención bancaria (Wierzba, G., Suarez, E. y Kupelian, R., 2010).

Asimismo, tal como señalan Golombek y Mareso (2011), el financiamiento al consumo no resulta necesariamente un factor expansivo (en relación a su rol en la demanda agregada) en una economía abierta, ya que se debe tener en cuenta *el coeficiente de importaciones sobre el gasto total de los hogares para medir el impacto efectivo sobre la producción local de la demanda impulsada por el crédito* (2011, p. 68).

El trabajo bancario durante la reestructuración productiva de los 90

Durante la reestructuración productiva que se produjo en los 90 se produjeron importantes transformaciones en la estructura y organización de los bancos. Se produjo un achatamiento de la estructura jerárquica, la cual quedó conformada por pocas categorías, promoviendo la polivalencia funcional. También se presentó una tendencia predominante hacia la subcontratación o tercerización de servicios: el banco concentró y mantuvo bajo su responsabilidad las tareas específicamente relacionadas a la actividad financiera, recurriendo a empresas subcontratadas para otras, tales como limpieza, seguridad, transporte de caudales, etc.

Asimismo, los bancos intentaron eliminar todas aquellas actividades en el proceso productivo que no generaran valor, buscando la agilización de trámites burocráticos y de todas aquellas tareas de menor rentabilidad. Relacionado con lo anterior, se produjo una orientación de la producción hacia la demanda, por lo cual se hizo más heterogénea en la búsqueda de la satisfacción del cliente. En síntesis, este contexto competitivo

llevó a las entidades bancarias a modificar su perfil empresarial, obligándolas a transformarse en una organización ágil, que se adecue a la demanda cambiante, modificando su tecnología y las competencias del personal al servicio de la misma (Onofrio, 2003).

La automatización del proceso de trabajo que se produjo durante los 90 fue consecuencia de las características específicas del sector: su necesidad de articularse al sistema internacional -debido al flujo continuo y rápido de capitales- y de exhibir una ágil capacidad de resolución de dificultades. Dicha informatización significó un incremento del rendimiento y la productividad, logrando la implicación de los/as trabajadores/as y su compromiso con las metas de la empresa (Kabat, M. y Fernández, R., 2013).

La informatización contribuyó a la supresión del trabajo parcelado, segmentado, al permitir integrar y realizar simultáneamente distintas tareas (manejo de saldos, ingreso de transacciones, contabilidad de cajas) lo que permitió aumentar la productividad del trabajo. La consecuencia más grave, desde el punto de vista de los/as trabajadores/as, fue la supresión de los puestos de trabajadores/as que realizaban estas tareas, los cuales fueron suplidos por los procedimientos informáticos.

Otro impacto de la incorporación de tecnología de los años 90 que podemos mencionar es la fragmentación que se produjo en el colectivo de trabajadores/as, entre *viejos/as* y *nuevos/as* (estos/as últimos/as más adaptables al cambio). El empleado tradicional del “viejo” banco se transformó en un analfabeto tecnológico, siendo quebrantados sus saberes por la informática. Asimismo, esta división entre nuevos y viejos alteró las relaciones laborales, al sentirse los cajeros antiguos vulnerables y reemplazables por los nuevos (Onofrio, 2003).

Formas de organización y condiciones de trabajo en las entidades bancarias durante la posconvertibilidad (2003-2014)

Las grandes transformaciones en la forma de organización del trabajo al interior de los bancos que se produjeron durante los 90, sobre todo la automatización de gran parte del proceso de trabajo, siguieron vigentes durante la posconvertibilidad. Sin embargo, se advirtió una creciente operatoria que implicó una extensión e intensificación de la jornada de trabajo, sobre todo con la extensión del horario de atención al público. En el caso de los bancos públicos (el Nación, específicamente) en los anexos operativos donde se abonaban jubilaciones, pensiones y otros beneficios derivados de ANSES, los cajeros procesaron un número superior de operaciones (pagos a jubilados) de lo recomendado por la Administración Nacional de Seguridad Social, la cual

establece que se debe habilitar un puesto de caja cada 2000 beneficios, obligación que el banco no cumplió³.

A su vez, la falta de personal en las sucursales del Banco Nación (debido a la reducción de puestos de trabajo) provocó desbordes operativos y un resquebrajamiento en los controles del mismo. Ante dicha situación y los conflictos que ocasionó, los trabajadores debieron enfrentar sumarios administrativos, en los cuales no se contemplaron las condiciones en las que se desarrollaron las tareas. Todos estos factores (escasez dotacional, desbordes operativos, sanciones) repercuten en la salud psicofísica de los trabajadores. La misma situación se observó en los bancos privados, en los cuales la operatoria ha aumentado a través de los años y las dotaciones de personal permanecieron estables o se fueron disminuidas, lo que conllevó una sobrecarga de trabajo durante la jornada laboral.

En relación a la duración y configuración del tiempo de trabajo, se verificó en muchos casos una extensión de la jornada laboral, desconociendo la jornada legal bancaria por parte de los bancos y sin el consecuente pago de horas suplementarias/extras⁴. Otros cambios relevantes se relacionan con lo que Montes Cató y Pichetti (2001) denominaron *la expropiación del control del tiempo de trabajo*, al modificarse los regímenes de licencia (en los cuales deja de primar la salud del empleado). Los diferentes tipos de licencia se redujeron y fueron concedidas de acuerdo a las necesidades de la empresa, pudiendo ser otorgadas en cualquier momento del año (no solo en los meses de verano) y de manera fragmentada. Por otra parte, en cuanto a los salarios, se suprimieron diversos ítems del salario indirecto, afectando los niveles de remuneración de los/as trabajadores/as.

En cuanto a las formas de gestión de la fuerza de trabajo, se advirtió la exigencia de nuevas competencias (actitudes y aptitudes) que mostraron el abandono del perfil del trabajador que estipulaba la Ley de Estabilidad (12.637) donde el único requisito era la edad mínima de 18 años y gozar de buena salud. Se buscó la capacitación constante del personal orientada a la adecuación de la fuerza de trabajo al uso de las nuevas tecnologías (Kabat y Fernández, 2013)

Es decir, se buscaba una fuerza de trabajo calificada, polifuncional y comprometida con los objetivos del banco. Por ejemplo, la reducción de las categorías/escalafones en los Convenios Colectivos de Trabajo (CCT) por empresa, implicó una ruptura con la concepción *un puesto, una tarea*, planteando la rotación de tareas, la polifun-

³ Resolución 775/08 de Administración Nacional en Seguridad Social en *Informe Banca Oficial Nacional, Congreso Nacional Bancario*.

⁴ En 2003, el MTEySS ratificó la vigencia de la jornada laboral de 7 ½ horas (Decreto 2289/1976) con 5 horas de atención al público.

cionalidad, el trabajo en equipo y la asunción compartida de las tareas de supervisión. También significó el abandono de la carrera bancaria por la antigüedad del empleado y los ascensos se basaron en la evaluación que se realizaba de cada trabajador/a en su puesto. En síntesis, se conjugaron la flexibilidad interna y externa (concretada en los nuevos CCT negociados con el gremio), a fin de adaptar las relaciones laborales a las necesidades de las empresas.

La creciente polifuncionalidad en los trabajadores bancarios facilitó sobre todo el aumento de la productividad laboral. Según lo denunciado por la Asociación Bancaria (en adelante AB), la escasez de personal posibilitó la polivalencia funcional, lo que afectó el principio de *control por oposición*, obligatorio en toda contabilidad transparente, con el consiguiente riesgo de equívocos gravosos, de los que se hacen cargo, en la mayoría de los casos, los/as trabajadores/as a los que se les asignan funciones superpuestas. La superposición y confluencia de dos factores como la polivalencia y la asunción por parte de los trabajadores de las tareas de inspección y control conlleva a una extorsión ampliada de las capacidades del trabajador, con el consecuente riesgo para su salud psicofísica y, a su vez, la responsabilización por los posibles errores que puedan cometerse.

Las modificaciones que hemos señalado en la organización del trabajo bancario provocaron una tensión entre la asignación de la fuerza de trabajo a puestos fijos de trabajo en el CCT 18/75 y la creciente polivalencia entre los/as trabajadores/as, así como la gran cantidad de actividades tercerizadas. En este marco surge una disputa en relación a la vigencia del CCT 18/75, lo que ha generado diferencias en cuanto a su interpretación o, directamente, su desconocimiento por parte de los bancos.

La AB sostuvo que el CCT 18/75 mantiene su vigencia, aunque reconocen los cambios acontecidos en el ámbito laboral. Es por ello que plantearon la posibilidad de acordar con las patronales bancarias reformas al convenio (para incluir el caso de los trabajadores de los *call centers*, por ejemplo), siempre y cuando se respete el principio estatuido por la legislación vigente, en el sentido de que cualquier acuerdo paritario a adoptarse sólo podrá modificar el CCT vigente cuando establezca normas más favorables a los trabajadores bancarios.

Las constantes infracciones a los acuerdos salariales y al CCT 18/75 por parte de las patronales bancarias que resaltó la AB incluyen desde liquidaciones salariales irregulares y falta de pago de horas extra, hasta la falta de categorización de los trabajadores de acuerdo a lo establecido por el CCT 18/75, en lo que respecta a los ascensos por antigüedad y por función desarrollada. Cabe destacar también la propagación de categorías que no se corresponden con las del CCT, con las

que son categorizados los trabajadores de distintos bancos, con el objeto de identificarlos con funciones de supervisión sin abonarles la categoría correspondiente. Esto último se relaciona con la denuncia de los Convenios Colectivos por Empresa vigentes en algunos bancos, como es el caso del Hipotecario.

A dicha situación se le suma la continuidad en la subcontratación o tercerización de servicios y/o tareas no relacionadas específicamente a la actividad financiera, presente durante los 90. La tercerización de tareas correspondientes a distintas ramas del CCT (limpieza, maestranza, ordenanza, correspondencia, seguridad, comercialización, sistemas, transporte de caudales) ha implicado el no reconocimiento como trabajadores bancarios de quienes trabajan en las distintas sucursales realizando estas tareas.

Entre dichas actividades cabe destacar el caso de los trabajadores de centros de atención telefónica (*call centers*) que trabajan en entidades bancarias sin ser reconocidos como trabajadores bancarios. Esta situación, recurrentemente señalada por la AB, afectó sus condiciones laborales y sus niveles salariales, los cuales fueron más bajos que los del resto de las categorías. Esta situación se repitió para el caso de los trabajadores de entidades financieras, como las administradoras de tarjetas de crédito (por ejemplo, Nación Servicios y el grupo BAPRO), quienes desempeñaban tareas bancarias sin ser reconocidos como tales y tenían un encuadramiento sindical en otros convenios (en este caso, de Comercio).

A fin de abordar el problema de la tercerización, la AB firmó en 2009 un acuerdo con las distintas cámaras empresariales⁵ en el que se estableció que a partir del 1 de diciembre de 2009 todos los trabajadores que desempeñaran tareas en los denominados *call centers* tendrían el carácter de trabajadores bancarios. Por otra parte, se determinó una jornada de trabajo de 6 horas diarias de lunes a viernes, aunque los bancos se hallan habilitados para determinar los horarios de labor conforme a las necesidades de los mismos, siendo los turnos de trabajo entre las 8 y las 20. También se definió el salario básico, los aumentos y adicionales correspondientes, menores a los de los CCT principales que firmó la AB. En definitiva, no obstante se intenta abordar el problema de la tercerización, la AB negoció condiciones de trabajo y salarios menos favorables que a sus CCT principales⁶.

La creciente tercerización de tareas provocó la fragmentación entre los trabajadores, de manera que encontramos al interior de los bancos un grupo de trabajadores estables y un conjunto cada vez mayor de trabajadores precarizados.

⁵ Ver acuerdos en http://www.bancariobancaria.com.ar/rd/index.php?option=com_content&view=article&id=72.

⁶ Lo cual, puede estar relacionado con la disputa que tiene con el sindicato de Comercio, que lleva a la baja las condiciones generales de los convenios.

A esto se suma el caso de los teleoperadores de *call centers* y de los servicios financieros de las entidades bancarias, quienes se encuentran legalmente encuadrados en el CCT del Sindicato de Empleados de Comercio (CCT N° 130/75), por lo que, existe un conflicto por la representatividad sindical de los trabajadores además de la fractura con el resto del colectivo laboral por la desigualdad inherente a las relaciones de trabajo. Dicho encuadramiento le significa a la AB un menor número de afiliados, menor poder de presión y menores ingresos⁷.

Otro de los aspectos destacables en términos de continuidades con los 90 que podemos mencionar es *el sistema de remuneraciones variable por productividad o resultados*, vigente en muchos bancos, por el cual se imponen metas muchas veces inalcanzables y cambiantes. Esta situación expuso a los trabajadores a una constante presión y desencadenó graves problemas psicológicos en muchos de ellos/as⁸.

Estos casos han despertado preocupación, entre los mismos trabajadores y en la AB, en relación a la *salud ocupacional*. A partir de esta situación, la AB decidió realizar un relevamiento sobre salud y condiciones de trabajo, a fin de obtener un diagnóstico certero de la situación a nivel nacional. Asimismo, desde la AB se propuso la instrumentación de Comisiones Mixtas en Salud, las cuales brindarían un marco adecuado para su tratamiento, a través de la inclusión de la temática de salud ocupacional en las paritarias.

Entre los principales resultados obtenidos del relevamiento⁹ podemos mencionar que los/as trabajadores/as bancarios se encuentran bajo una constante presión por parte de los empleadores que repercute en su salud física y anímica. Presentan síntomas como tensión (59%), irritabilidad (42,1%), agotamiento (59%) y dificultades para dormir bien (49%).

Las condiciones de trabajo explican los problemas antes mencionados. Un 38% de los trabajadores manifestó que no tiene influencia sobre la cantidad de trabajo que se les asigna, un 83% opinó que su trabajo requiere de mucha concentración, un 31% percibió que los descansos no son suficientes y un 58% de los encuestados

consideró que los bancos no cuentan con el personal suficiente para el desarrollo de las tareas existentes. Es decir, los llamados riesgos organizacionales (el impacto de la forma en que las empresas organizan el trabajo sobre la salud de los trabajadores) parecen ser una de las fuentes principales de sufrimiento en el trabajo y del deterioro de la calidad de vida laboral y general de los trabajadores.

Sobre la salud física de los/as trabajadores/as la información relevada es terminante: un 92% de ellos manifestó haber sentido algún tipo de dolor, molestia o problema de salud. Entre los principales problemas podemos mencionar contracturas (38%), dolor de nuca, cuello y/o espalda (38%) y dolor de cabeza (30%). Este tipo de dolores y malestares están asociados centralmente a dos fuentes: las posturas inadecuadas y movimientos repetitivos, por un lado, y la presión o estrés, por el otro.

Finalmente, sobre el medio ambiente de trabajo se puede decir que la regla es la inadecuación de los puestos de trabajo (riesgos ergonómicos), la presencia de riesgos derivados del estado de las instalaciones eléctricas, las vías de escape, o los sistemas de ventilación/refrigeración/calefacción.

Para finalizar, resulta interesante analizar cómo estas nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo afectaron la capacidad de resistencia de los trabajadores ante los embates de los empresarios. Una de las principales consecuencias que podemos mencionar es que las nuevas formas de organización del trabajo, la diversidad de convenios por empresa -que imposibilitaban la aplicación de una homologación al conjunto del sector y la subcontratación conllevaron, especialmente, a una fragmentación del colectivo de trabajo. Conviven un plantel de trabajadores estables del banco con un amplio conjunto de trabajadores sujetos a condiciones flexibles, los cuales perdieron conquistas en cuanto a condiciones de trabajo y obtienen salarios inferiores por igual tarea; en definitiva, dejaron de ser trabajadores/as 'bancarios/as'.

Todas estas nuevas condiciones debilitan la capacidad de acción de los sindicatos por la importante disminución de trabajadores en condiciones de afiliarse, así como por las dificultades para soslayar la fragmentación del colectivo de trabajo. Algunos aspectos significativos en este sentido son, por ejemplo, la amenaza que representan los trabajadores temporarios para los trabajadores estables, en tanto comienzan a sentirse fácilmente reemplazables por cualquier empresa de servicios. También estos trabajadores *son utilizados como disciplinadores de la actividad político-sindical, ya que les está prohibido ser parte o constituir un colectivo de representación sindical*". (Onofrio, 2003, p. 157).

⁷ En este sentido la AB, por ejemplo, además de los reclamos realizados ante autoridades del Banco de la Nación Argentina (BNA) y del MTEySS, inició gestiones ante el Comité arbitral de la CGT. En dicha presentación se fundamentó fáctica y jurídicamente a efectos que los trabajadores de Nación Servicios S.A. sean reconocidos como trabajadores bancarios y actualmente se espera que el Comité de Encuadramiento se expida para dar una solución a tal problemática.

⁸ Informe Banca Privada, XXXIX Congreso Nacional Bancario, junio de 2012.

⁹ Realizado en el año 2013. Para mayor información revisar documento *Dolor en el trabajo, salud y medio ambiente laboral* de la Asociación Bancaria. Disponible en www.bancariabancario.com.ar

Conclusiones

Las transformaciones que se dieron en la forma de organizar el trabajo en los bancos fueron de carácter muy profundo y afectaron tanto a la estructura de las empresas como a la forma de organización del proceso de trabajo hacia el interior de los mismos. Dichos cambios dieron lugar, fundamentalmente, a una intensificación en la explotación de la fuerza de trabajo.

La introducción de nuevas tecnologías que automatizaron parte del proceso de trabajo, la polivalencia funcional y la extensión e intensificación de la actividad laboral, entre otras, permitieron el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo. Asimismo, la forma de organizar el trabajo y las renovadas formas de explotación fueron las causas principales de las enfermedades físicas y/o psíquicas y del deterioro de la calidad de vida laboral y general de los/as trabajadores/as.

La introducción de nuevas tecnologías provocó una descalificación de los puestos de trabajo originando una fragmentación en el colectivo de trabajadores y trabajadoras a partir de la división *viejo/nuevo*. No obstante, esa no fue la única fuente de división, ya que la tercerización de actividades no estrictamente financieras, implicó la convivencia en el mismo lugar de trabajo de un grupo de trabajadores/as estables con un conjun-

to de trabajadores/as precarios, los que a su vez no fueron representados por el sindicato.

Ante estas transformaciones de hecho de la organización del trabajo bancario, la creciente flexibilización e intensificación del trabajo, se produjo una tensión con la asignación a puestos fijos del CCT vigente. No obstante, consideramos que, aunque el CCT 18/75 en muchos aspectos se encuentre desactualizado, su defensa para los trabajadores es fundamental, ya que implica la defensa de derechos adquiridos por los trabajadores y una trinchera frente a los nuevos avances de las patronales.

Finalmente, a partir de nuestro estudio podemos concluir que uno de los principales desafíos a superar para enfrentar el creciente deterioro de las condiciones de trabajo, es la fragmentación que se advierte en el colectivo de trabajadores y trabajadoras bancarios/as. No obstante, consideramos que resulta relevante continuar en futuras investigaciones el análisis sobre la conflictividad laboral en el sector, partiendo de la conjetura de que las formas de organización y resistencia de los/as trabajadores/as están condicionadas tanto por la estructura organizacional de los bancos, la organización del proceso de trabajo y la composición de la clase trabajadora.

Referencias bibliográficas

- Antunes, R. (2005). *Los sentidos del trabajo, ensayo sobre la afirmación y negación del trabajo*. Buenos Aires: Herramienta - Taller de Estudios Laborales.
- Félic, M. (2011). *Un estudio sobre la crisis en un país periférico. La economía argentina del crecimiento a la crisis, 1991-2002*. Buenos Aires: El Colectivo.
- Félic, M. y López, E. (2012). *Proyecto neodesarrollista en la Argentina, ¿Modelo nacional-popular o nueva etapa de desarrollo capitalista?* Buenos Aires: Herramienta / El Colectivo.
- Galeno, F. G. (2013). *El gobierno emite deuda*. Disponible en <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=169084>.
- Golonbek, C., y Mareso, P. (2011). *Sector financiero argentino 2007/2010, normalización, evolución reciente y principales tendencias*. Buenos Aires: Documento de Trabajo N° 36, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina.
- Kabat, M. y Fernández, R. (2013). "Las condiciones laborales de los trabajadores bancarios argentinos, 1940". *11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo: El mundo del trabajo en discusión, avances y temas pendientes*. Buenos Aires: ASET.
- Montes Cató, J. y Picchetti, V. (2001). "De la jornada determinada a la indeterminación del tiempo de trabajo. Estudio sobre los cambios en la jornada laboral". *XXIII Congreso Latinoamericano de Sociología*. Guatemala: ALAS.
- Neffa, J. C. (1995). *Las condiciones y medio ambiente de trabajo (CyMAT). Presentación de la concepción dominante y de una visión alternativa*. Buenos Aires: Documentos de trabajo - CEIL-PIETTE.
- Nogueira, N. (2008). *El sector bancario durante la crisis de la convertibilidad. La fractura de la Asociación de Bancos de la Argentina a la luz de la debacle del modelo económico*. Buenos Aires: Documento de investigación social N° 2 , UNSAM-IDAES.
- Novick, M. (2000). "La transformación de la organización del trabajo". En E. d. Toledo, *Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México: FLACSO.
- Onofrio, S. (2003). *Cambios en las relaciones y condiciones laborales en el sector bancario: el caso Banco de Mendoza*. Mendoza: Tesina de grado, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNCuyo.
- Rolfesen, L. (1999). "Reestruturação nos Bancos no Brasil: Desemprego, subcontratação e intensificação do trabalho". *Educação e Sociedade, ano XX, n° 67*, 183-209.
- Silva, J. y Navarro, V. (2012). "Organización del trabajo y salud de los empleados de banco". *Revista Latino-Americana de Enfermagem*, pp. 1-9.
- Wierzba, G., Suarez, E. y Kupelian, R. (2010). "El sistema financiero argentino. La evolución de su régimen regulatorio desde la liberalización financiera. Impactos relevantes sobre el crédito y la economía real". *Documento de trabajo N° 33 Centro de Economía y Finanzas para el desarrollo de Argentina*. CEFIDAR.

Fuentes documentales

- ◇ Informes finales de las Comisiones del XXXIX Congreso Nacional Bancario, realizado en Julio de 2012 en Buenos Aires.
- ◇ Informe Comisión Banca Oficial Nacional
- ◇ Informe Comisión Banca Privada
- ◇ Informe Comisión Banca Provincial, Municipal y Cooperativa.
- ◇ Informe Comisión Obra Social
- ◇ Declaración Final
- ◇ Convenio Colectivo de Trabajo N° 18/75.
- ◇ *Dolor en el trabajo, salud y medio ambiente laboral*. Asociación Bancaria, Buenos Aires, Abril de 2014. Disponible en <https://www.bancariabancario.com.ar/section/document>.

Políticas públicas laborales durante la posconvertibilidad

Una propuesta para el análisis de las políticas públicas en la relación proceso de trabajo y territorio

Laboral public policies in post convertibility

Proposals for the analysis of public policies as a dimension of relationship between work process and territory

Lucas Andrés Arnoldo Spinosa | ORCID: orcid.org/0000-0003-2772-7544

lucas.spinosa@gmail.com

CEIL-CONICET

Argentina

Recibido: 26/10/2018

Aceptado: 20/02/2019

Resumen

Este trabajo tiene como objetivo reflexionar en torno a las políticas públicas laborales llevadas adelante durante el período de posconvertibilidad, entendiéndolas como un aspecto de la relación proceso de trabajo y territorio. Este período se caracterizó por la emergencia de tres etapas en materia de políticas públicas laborales, una vinculada a lo macroeconómico, otra de recomposición de ciertos marcos normativos y una tercera caracterizada por la implementación de políticas inclusivas en sectores relegados del mercado de trabajo. Se propuso para ello un esquema de análisis basado en tres niveles a través de los cuales sea posible una categorización de las distintas acciones implementadas por el Estado.

El artículo forma parte de una investigación general en la que nos preguntamos acerca de los modos en que se despliega el proceso de trabajo en el territorio. Es por ello que la manera en que incide la política gubernamental, resulta de vital importancia para comprender dicho proceso. Buscamos entonces analizar las políticas públicas laborales en ese sentido, es decir a la luz de la incidencia en los procesos locales y/o territoriales.

Para cumplir los objetivos se trabajó con distintas fuentes secundarias, bibliografía sobre el tema y otras producciones escritas realizadas anteriormente.

Palabras clave: Políticas Públicas, Empleo, Territorio, Posconvertibilidad.

Abstract

The primary objective of this article is to enquire about the labour public policy in the post-convertibility period. This period, which began with the 2001 crisis, is characterized for the emergence of three differentiated phases: the first one related to the macroeconomic policy; a second one, where the majority of the normative and job regularization policies were implemented; and a third one characterised by the implementation of inclusive and redistributive policies directed to the relegated classes of the labour market. So, it was proposed an analysis based on three levels, through which a categorization of the different employment policies implemented by the national government is possible.

This paper was written as part of a general research where we wonder about how the work process unfolds in the territory, and this is why the way in which public policies impact on the labour market is very important to understand the aforementioned process. Then, we propose to analyse the public labour policies under the light of their influence of local and territorial processes.

To reach our objectives, we worked with secondary data sources, specialized bibliography on the subject and our own previous productions.

Key Words: Public Policies, Work, Territory, Post Convertibility.

Introducción: Las políticas públicas laborales como un aspecto de la vinculación entre proceso de trabajo y territorio.

Según diversos enfoques, la ciudad actual es el Semergente de la relación entre capital y trabajo, es decir que se expresan allí los conflictos que surgen del proceso productivo, trasladando al espacio urbano la forma en que se reproduce el capital en un contexto determinado. Desde este punto de partida nos proponemos estudiar una dimensión que opera en los modos de vinculación entre el proceso de trabajo y el territorio. Nos interesa conocer cuáles son las formas en las que el proceso de trabajo va configurando los modos de hacer, actuar y vincularse en un territorio determinado, poniendo énfasis en las políticas públicas laborales como un aspecto trascendente de ese entramado complejo de relaciones sociales que hemos denominado *territorio*. Este interrogante está vinculado a la temática propuesta en el proyecto de investigación doctoral *La trama productiva de la industria automotriz en la posconvertibilidad: impacto sobre el empleo, las relaciones laborales y el territorio. Análisis sobre la filial Honda Argentina*, donde se intenta abordar esta problemática desde una multiplicidad de dimensiones, entre ellas las políticas públicas laborales que enmarcan el período analizado y que tienen un impacto en los mercados de trabajo locales, como así también en la demanda de empleo por parte de las empresas. En este sentido, el caso de estudio está vinculado a una empresa multinacional del sector automotriz con gran impacto en el empleo. Esto no solo se da en lo que respecta a la empresa en sí: también su instalación implica la emergencia de gran cantidad de unidades productivas vinculadas a la trama productiva del sector, como así también a otras actividades de servicios (formales o informales). Al respecto, Milton Santos (1979) sugiere la emergencia de dos circuitos de la economía urbana, donde un circuito superior -de capital intensivo-, se relaciona con uno inferior, de trabajo intensivo y a pequeña escala. Sin pretender profundizar sobre este punto, es preciso decir que el surgimiento de estos dos circuitos, estrechamente ligados, es consecuencia, en gran medida, de un contexto favorable para la radicación de grandes empresas.

La forma de organización del proceso productivo en esta etapa está caracterizado, como dijimos anteriormente, por la globalización de los mercados y la especialización de la producción. Así, el territorio asume un rol destacado en tanto espacio económico, social e institucional en el que operan las empresas, ya que la competencia entre firmas, producto de la globalización de los

mercados, favorece el incremento de la participación de agentes locales en la consolidación de la capacidad innovativa de las empresas (Boscherini y Yoguel, 2001).

Cuando hablamos de territorio, lo hacemos entendiendo por ello un entramado complejo de relaciones sociales, laborales, económicas y gubernamentales que se dan en un espacio geográfico determinado. Desde la geografía económica, Aydalot (1985) y Perroux (1965) definen el territorio como un conjunto homogéneo que funciona como soporte de factores de producción e insumos disponibles para el desarrollo del proceso productivo. Desde esta perspectiva, el territorio está dado por la función económica que posee dentro del proceso de producción, es decir que constituye el anclaje en el cual tienen lugar los procesos de extracción, producción y circulación de mercancías. Desde otra perspectiva Mario Sosa Velásquez (2012) resalta que el territorio constituye una relación *geo-ecológica* multidimensional. Esta relación, a la vez que permite dar un marco de posibilidad concreta al proceso de cambio de los grupos humanos, es también el resultado de la representación, construcción y apropiación que del mismo realizan los distintos grupos (Velásquez, 2012). Aquí nos encontramos con una definición que contempla una relación dialéctica entre el sujeto y el territorio, aportándole al último un carácter complejo, es decir que no se trata sólo de las características físicas del espacio, sino también de entramados de relaciones sociales que se producen en su interior, pero que al mismo tiempo lo producen a él. Así, el territorio es un elemento socialmente construido y está expuesto a tensiones y conflictos entre distintos actores que interactúan dentro de él.

El trabajo de investigación centra su análisis en un estudio de caso, el enclave industrial de Zárate y Campana, y de manera específica pretendemos indagar en las particulares que ha adoptado la filial automotriz Honda Argentina. Este recorte se fundamenta en dos cuestiones que se desprenden de las premisas planteadas en dicho trabajo. La primera es de orden temporal y aborda la idea de que la filial automotriz de Honda Argentina radicada en Campana durante el período de posconvertibilidad profundiza formas flexibles de organización del trabajo y la producción, y a partir de ello establece una relación distinta con el territorio. Esto surge del contraste con otros casos dentro de la trama productiva del sector automotriz, en las que a pesar de haber

atravesado numerosas transformaciones y adaptaciones a las nuevas tecnologías aplicadas al proceso productivo, según la bibliografía existente, conviven en una suerte de tensión entre el esquema fordista y toyotista, en gran medida producto de la historia sindical que caracteriza a la Argentina y la cultura organizacional de los propios trabajadores¹. El segundo aspecto es de carácter espacial y productivo, y forma parte también de los interrogantes planteados. Creemos que en los últimos veinte años se dio un proceso de cambio en la lógica de localización de las empresas, especialmente aquellas vinculadas al mercado global y en consonancia con la etapa actual del capitalismo. En tal sentido comenzó a desarrollarse notoriamente lo que hemos denominado como *Corredor Industrial de la Zona Norte de Buenos Aires*, que se extiende hacia la Región Metropolitana de Rosario y la Región Metropolitana de Córdoba. Esto configura un entramado de *ciudades nodo* cuyo carácter productivo regionalizan el corredor en función de parámetros de especialización productiva. En este esquema, la región Zárate-Campana cumple un rol de relevancia, puesto que cuenta con empresas de inserción global en su territorio: Toyota, Siderca-Tenaris, Honda, Axió, entre otras. Como vemos, este cambio en la lógica de localización está caracterizado por la presencia mayoritaria de empresas multinacionales, especialmente dentro del sector automotriz u otras vinculadas a la trama del sector.²

Esta delimitación espacial y temporal de nuestro objeto de estudio es el fundamento para los objetivos que nos trazaremos en este trabajo. Así, nos proponemos indagar en torno a las políticas públicas laborales desarrolladas a partir de la caída de la convertibilidad y que tuvieron una aplicación a nivel distrital y/o regional. Por las

¹ Para un mejor análisis de este fenómeno, es interesante el aporte Delfini y Drolas (2014), donde se construye una tipología de la gestión de las relaciones laborales en empresas multinacionales a partir del contenido de los Convenios Colectivos de Trabajo. Allí, se establecen cuatro categorías complejas que permiten dar cuenta de las diferencias entre distintas empresas multinacionales en general y en el sector automotriz en particular. En este sentido, hay una relación entre aquellas empresas con una "historia" más prolongada en nuestro país y las que se radicaron recientemente con respecto a los distintos sistemas de gestión de las relaciones laborales. De esta forma, cuanto más nueva es la radicación de las empresas, mayor es la tendencia hacia un modelo de gestión flexible. De la misma forma, las empresas más antiguas como Ford, Mercedes Benz o PSA-Peugeot tienden a sistemas de gestión más del tipo fordista.

² Una profundización de este tema se aborda en Spinosa, Delfini y Montes Cató (2017) "Circuitos productivos, territorio y redefinición de las estrategias de las empresas multinacionales" en Ventrici, Miglio, Bosisio y Pinazo (2017) *El trabajo y las empresas multinacionales en la Argentina de hoy: economía, relaciones laborales y conflictividad*, Editorial UNGS, Buenos Aires. Desde una perspectiva geográfica, resulta relevante el trabajo de Donato Laborde (2014) "Dinámicas territoriales de la industria automotriz Argentina (1990-2002)" en *Revista de Geografía Estudios Socioterritoriales*, N° 15, pp. 135-148. Argentina.

características de este trabajo, y el estado actual del trabajo de campo que forma parte de la investigación, no será posible incluir un análisis pormenorizado de la dinámica de las políticas públicas laborales aquí desarrolladas en un nivel local, es decir sobre los municipios de Campana y Zárate. De todos modos, el análisis que hemos desarrollado nos permitirá profundizar en el contexto en el que emergió una lógica de acción por parte del Estado en materia laboral. De la misma forma, también aporta elementos para comprender la radicación de nuevas empresas multinacionales, el surgimiento de actividades -formales e informales- asociadas a la trama y una base de sustentación a través de la cual podremos identificar limitaciones contextuales a la gestión de las relaciones laborales por parte de la empresa. Quedará entonces para un próximo trabajo el análisis de datos empíricos sobre el mercado de trabajo local, ampliando entonces la perspectiva en torno a la dinámica de la política pública laboral en la posconvertibilidad identificando distintos niveles de implementación.

Para llevar adelante este trabajo hemos utilizado datos estadísticos de diferentes organismos públicos como el INDEC, especialmente los Censos de Población de 2001 y 2010, la Encuesta Permanente de Hogares entre 2000 y 2015. También se trabajó con datos del Sistema Integrado Previsional Argentina (SIPA), de donde hemos extraído información vinculada al sistema de previsión social y la dinámica que ha tenido en los períodos analizados. Del Ministerio de Hacienda se han podido obtener otros datos vinculados con el gasto público en programas sociales y laborales y otros referidos al comportamiento del sector automotriz en particular.

Hemos relevado también distintas normas, resoluciones y decretos, que aportaron elementos empíricos sobre como fue el comportamiento de la política pública en materia laboral. En tal sentido, se sistematizaron a través de una matriz de datos, de manera tal que hemos podido observar una relación entre su implementación y los enunciados que más adelante desarrollamos.

Finalmente, una tercer fuente de datos han sido algunas entrevistas realizadas a funcionarios del Municipio de Campana y la Filial Honda Argentina. En dichas entrevistas hemos intentado encontrar puntos de contacto entre la intervención gubernamental a través de la política pública laboral y la empresa. Es preciso aclarar que hemos utilizado esta estrategia basada en el relato, ya que no logramos reconstruir una fuente de datos confiable a nivel local que permitiese abordar las políticas públicas laborales en un nivel micro relacionado a nuestro caso. Desde la gestión local o provincial no aparece de manera oficial un sistema de registro de información, dificultando los propósitos de este trabajo de vincular la política pública laboral con el territorio. En función de ello hemos implementado una

entrevista semiestructurada a funcionarios del gobierno local, especialmente del área de empleo y capacitación y desarrollo local, en donde pudiéramos rastrear en que medida existe una vinculación entre la empresa multinacional y la

política pública laboral implementada a través del gobierno municipal. De la misma forma, hemos entrevistado a responsables de las áreas de relaciones institucionales y recursos humanos de la empresa.

Propuestas de análisis para el abordaje de las políticas públicas laborales

Para abordar el análisis de las políticas públicas laborales creemos necesario categorizar e identificar distintos niveles de intervención, directos e indirectos. En tal sentido el mercado de trabajo no funciona como algo autónomo de la política estatal, sino que se mueve al ritmo de ella. Así, podemos identificar entre políticas públicas laborales en un sentido amplio y en sentido estricto (Cortes y Marshall, 1994; Castillo Marín, 2010; Trajtemberg, 2016). El primer grupo está vinculado a aquellas medidas de carácter general que impactan directa o indirectamente en el mercado de trabajo. Las regulaciones macroeconómicas, la política fiscal y medidas impositivas, entre otras, son un ejemplo de este tipo de acciones. Por otro lado, existen regulaciones estatales que también inciden tanto en las condiciones de trabajo como en el funcionamiento del mercado laboral. Dentro de este tipo de políticas encontramos las leyes que regulan las formas de contratación o una actividad específica. El segundo grupo que hemos mencionado es el de las políticas públicas laborales en sentido estricto, con las que se hace referencia a aquellos programas de acción cuya finalidad está puesta en la eliminación de desequilibrios en el mercado de trabajo (Trajtemberg, 2010). Aquí podemos ubicar programas de incentivo para la contratación de personal, programas de capacitación e inserción para sectores vulnerables, etc.

En este trabajo, hemos optado por una categorización compleja. En primera instancia adoptamos la definición compartida por Cortes y Marshall (1994) y Trajtemberg (2016) en torno a considerar las políticas laborales bajo esta dicotomía. Sin embargo, hemos decidido diferenciar en torno a tres categorías:

- ◊ Intervención del Estado
- ◊ Regulación macroeconómica estatal
- ◊ Políticas públicas de empleo en sentido estricto.

Esta última categoría la hemos dividido a su vez en otras tres:

- ◊ Políticas activas de empleo
- ◊ Políticas pasivas de empleo
- ◊ Políticas de fiscalización, inspección y mejoramiento del trabajo.

Creemos que esta categorización que hemos propuesto nos permite profundizar en cada uno de los subperiodos elegidos para el análisis, trazando así un posible recorrido en torno al rumbo que tomó la política estatal en materia laboral. Como dijimos al comienzo, el período analizado es el de pos-convertibilidad, aunque diferenciando entre **Período de transición** (2002-2003); **Período de implementación de las políticas laborales** (2004-2008) y **Período de consolidación y expansión** (2009-2015). Paralelamente a esta división temporal que hemos presentado, existen factores contextuales que consolidan esta periodización, y seguramente fundamentan la dinámica de la política laboral. El primer período coincide con el estallido social del 2001 y la corta presidencia de Eduardo Duhalde. El segundo período está marcado por el triunfo electoral de Néstor Kirchner, y la necesidad de construir consenso y legitimidad política³. El tercero, coincide con la crisis mundial que se inicia en 2008 y causa un gran

³ A partir de la crisis social, económica y política del año 2001, el presidente Fernando De la Rúa presenta la renuncia, dando lugar a un período de acefalía en la conducción del Gobierno Nacional. Luego de que pasaran varios presidentes en un lapso de días, el 2 de enero de 2002 es elegido como Presidente por la Asamblea Legislativa, el senador Eduardo Duhalde quien debía finalizar el mandato del Presidente De la Rúa y convocar a elecciones. Si bien su mandato finalizó a principios de 2003, en gran medida a partir de la represión ejercida en una protesta contra organizaciones piqueteras en Puente Pueyrredon que dejó dos muertos, llevó adelante una serie de medidas económicas trascendentes y que se mantendrán a lo largo de todo el período posterior durante los gobiernos kirchneristas: la eliminación del régimen de convertibilidad, devaluación de la moneda hacia un tipo de cambio competitivo y medidas de contención social a través de una gran ampliación de programas de transferencia condicionada.

En el llamado a elecciones de abril de 2003, Duhalde decide apoyar la candidatura del Gobernador de Santa Cruz, Néstor Kirchner, quien logra ganar con el 24% luego de que el ex Presidente Carlos Menem decidiera abandonar la segunda vuelta electoral.

impacto en las economías en expansión, como fue el caso de los países latinoamericanos.

Para facilitar el análisis hemos realizado una modelización de las políticas públicas implementadas durante el período, identificando distintos niveles de análisis y el período en el que se implementaron. Este cuadro permitirá identificar, de manera general, la dinámica que tuvo la política pública en material laboral durante la etapa analizada.

Intervención del estado

Como intervención del Estado, entendemos todo marco regulatorio o normativo que incida directa o indirectamente en el mercado de trabajo, ya sea de forma general o sectorial. En tal sentido, tomamos la idea de Cortes y Marshall (1994) que la intervención estatal comprende al menos tres aspectos que tienen incidencia en el trabajo. El primero es lo que las autoras denominan *política laboral* y está vinculado fundamentalmente a la legislación laboral. Esta establece las condiciones de trabajo, contratación y despido, establece un piso remunerativo a través de diferentes instrumentos como el salario mínimo, vital y móvil o ámbitos de negociación colectiva junto con las organizaciones sindicales. Por otro lado, tienen incidencia en la morfología que adopta el mercado de trabajo, es decir el volumen, características y distribución, favoreciendo espacios regionales o poblaciones vulnerables.

Un segundo elemento lo constituye la *provisión estatal de bienes, servicios y transferencias*, que tienen como objetivo adaptar la fuerza de trabajo a los requerimientos del capital. Aquí podemos ubicar los sistemas de formación y calificación, el sistema educativo, transporte, entre otros servicios. Este aspecto influye sobre el nivel de vida de los trabajadores ya que la expansión de esta dimensión constituye un elemento clave en la redistribución del ingreso al permitir que ciertos bienes y servicios no deban ser adquiridos a través del salario.

Como tercer dimensión, ubicamos la *seguridad social*, que provee a los asalariados de un ingreso en situaciones de inactividad, ya sea por despido, enfermedad, invalidez o vejez. Este elemento también incide sobre el volumen y característica del mercado de trabajo, ya que establece límites sobre su uso.

Regulación macroeconómica estatal

La dinámica que adopta el mercado de trabajo está determinada en una primera instancia por lo que pasa fuera de él, es decir que el contexto general en el que se encuadran las regulaciones en materia laboral son las que en mayor medida

darán cuenta de una ampliación de la masa asalariada o por el contrario una contracción. En función de ello, sin crecimiento económico no es posible pensar la mejora en las tasas laborales. Así, este nivel de políticas públicas con impacto en el mercado de trabajo, está asociada al modelo de desarrollo definido por un gobierno, que se expresa a través de la política macroeconómica. Es preciso decir que en el contexto del capitalismo global que nos atraviesa, aparece una pérdida de autonomía en el manejo de la política macroeconómica de los estados, vinculada principalmente a las características del proceso de producción fragmentado, deslocalizado e inmerso en cadenas globales de valor. Tal como señala Tokman (2001), estas restricciones sobre los instrumentos de control de la macroeconomía lleva a que en algunas ocasiones se utilice la política cambiaria como tratamiento de los problemas inflacionarios, convirtiéndolo en un problema de política monetaria. Según el autor, esto ha generado una tendencia a sobrecontener el nivel de actividad con efectos no deseados en el mercado laboral, y como contrapartida otorga mayor responsabilidad a las políticas laborales en la creación de empleo frente a la limitación, o imposibilidad de controlar, de la macroeconomía.

En relación al caso argentino, Damill y Frenkel (2009) señalan que a través de canales macroeconómicos y de desarrollo el tipo de cambio real competitivo y estable (TCRCE) que prevaleció durante todo el período, favoreció en gran medida el crecimiento de la economía y con ello la generación de empleo. Los autores señalan que esta estrategia de política económica incentiva el aumento de la ocupación y la intensidad del empleo de mano de obra a través de la intensidad laboral (Idem, 2009).

Políticas públicas laborales en sentido estricto

Tal como señalamos anteriormente, hemos definido a esta tercer categoría como aquellas políticas que apuntan directamente a producir efectos en el mercado de trabajo. Dentro de ellas encontramos en primer lugar las *políticas públicas laborales activas*. Estas se encuadran dentro del denominado *paradigma de activación*, es decir que las personas tiene que realizar ciertas contraprestaciones para percibir el beneficio. (Brown, 2012). En este sentido, los cambios operados en el modelo de acumulación global a partir de la segunda mitad del siglo XX han influido enormemente en el mercado de trabajo, dando lugar a un cambio en la concepción de las políticas públicas de empleo, tanto en torno a su finalidad como la forma de implementación (Brown, 2012). Esta transformación, que se expandió de Suecia hacia los países de la OCDE y Estados Unidos, supone la *activación* de las

políticas de empleo pasivas. Dentro de este enfoque surgieron otras clasificaciones que distinguían entre aquellas políticas que buscaban incrementar el capital humano a través de servicios de capacitación y formación profesional. Por otro lado se encontrarían las políticas que buscan la reinserción laboral de los beneficiarios de estos programas a través de la implementación de incentivos impositivos para los empleadores, el fortalecimiento al desarrollo de emprendimientos asociativos o familiares, servicios de intermediación laboral, etc.

En segundo lugar, hemos diferenciado dentro de esta categoría a las políticas públicas laborales pasivas. Estas se encuentran asociadas a las políticas de transferencia de ingreso, y tienen como objetivo sostener el ingreso del asalariado y su

familia en situaciones de vulnerabilidad o caída del empleo. Las políticas pasivas operan por el lado de la oferta de trabajo, por lo que transfieren de sectores activos a población desocupada (Trajtemberg, 2016).

Finalmente, la tercer categoría está constituida por las políticas de fiscalización, inspección y mejoramiento. Con ello hacemos referencia a aquellas acciones puntuales que tuvieron como objetivo mejorar las condiciones de trabajo, o bien recuperar ciertas condiciones de trabajo vulneradas por la desaparición del estado en la década neoliberal.

A modo de resumen, el siguiente cuadro enumera las distintas políticas según la categoría a la que pertenecen y el período en el que fueron implementadas.

Cuadro 1. Tipos de políticas públicas laborales implementadas entre los años 2002 y 2015.

Tipo de política implementada	Período de transición (2002 - 2003)	Período de implementación (2003 - 2008)	Período de expansión y consolidación (2009 - 2015)
Intervención del Estado	<p>Elevación de los costos sobre la desvinculación laboral</p> <p>Implementación de una asignación fija no remunerativa alimentaria para todos los trabajadores del sector privado</p>	<p>Puesta en marcha del consejo nacional del empleo, la productividad y el salario mínimo, vital y móvil y del Consejo nacional de trabajo agrario</p> <p>Derogación de la Ley 25.250 de Reforma Laborales</p> <p>Apertura de las negociaciones paritarias y de los convenios colectivos de trabajo.</p> <p>Ley 25.994 de moratoria previsional Ley 26.417 de movilidad de las prestaciones del sistema previsional público.</p> <p>Ley 26.425 de estatización del sistema previsional Ley 25.877 de Ordenamiento Laboral</p>	<p>Implementación de la Asignación Universal por Hijo Ley 26.727 sobre el Nuevo Régimen Nacional de Trabajo Agrario.</p>
Regulación macroeconómica estatal	<p>Salida de la convertibilidad y devaluación.</p> <p>Tipo de cambio real, competitivo y estable (TCRCE)</p>	<p>Tipo de cambio real, competitivo y estable (TCRCE) con baja tasa de interés favoreciendo la inversión</p> <p>Retenciones a las exportaciones</p> <p>Congelamiento de tarifas domiciliarias de los servicios públicos y del transporte</p>	<p>Tipo de cambio real, competitivo y estable (TCRCE) con depreciación de la moneda a un ritmo menor que la inflación.</p> <p>Restricción a las importaciones de bienes de consumo masivo.</p> <p>Expansión del crédito a baja tasa de interés para promover el consumo.</p> <p>Política fiscal expansiva</p>

Políticas públicas de empleo en sentido estricto	Políticas activas de empleo	Programa Jefes y Jefas de Hogar	Programa jóvenes con más y mejor trabajo Seguro de capacitación y empleo Programa Promover para personas con discapacidad Programa de Inserción Laborales Programa de Empleo Independiente Entrenamiento para el trabajo	Programa de ingreso social con trabajo (Argentina Trabaja) Programa Progresar Programa Proemplear
	Políticas pasivas de empleo	Programa de Recuperación Productiva (REPRO)		
	Políticas de fiscalización, inspección y mejoramiento del trabajo		Plan Nacional de Regularización del Empleo Creación del Registro Nacional de Trabajadores Agrarios (RENATEA) Régimen especial para trabajadoras domésticas Creación de la Comisión Nacional de Trabajo en Casas Particulares	

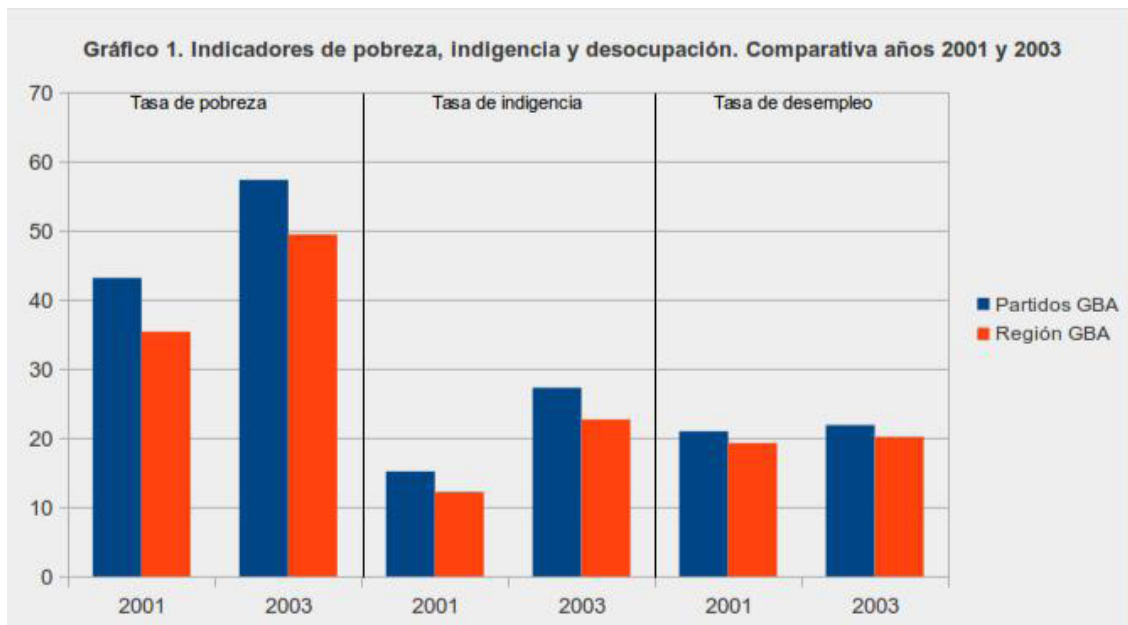
Este cuadro, que no pretende ser exhaustivo, resalta las principales acciones llevadas adelante por el Estado en materia de política pública laboral durante la posconvertibilidad. En las páginas siguientes intentaremos hacer un recorrido por estas políticas, pero podemos adelantar a partir de la lectura del cuadro, que hubo cierta lógica progresiva en la implementación de dichas políticas en función del contexto social que el país fue atravesando. Podemos identificar una primer etapa donde prevalece la necesidad de contención frente a la crisis social. En este período hay predominancia de políticas vinculadas a la regulación

macro económica y la intervención del Estado. En una segunda etapa vemos cómo se pone en marcha una gran cantidad de medidas dentro de todas las categorías que hemos definido, fundamentalmente en lo que hemos denominado *políticas públicas en sentido estricto*. En un tercer período se da cuenta de una expansión en cuanto a la población alcanzada y la puesta en marcha de políticas de carácter universal como la AUH, o que apuntan a incluir aquellos sectores marginados por las reglas del capitalismo actual y que no pueden ingresar al mercado de trabajo. El ejemplo claro de ello es el impulso al programa *Argentina Trabaja*.

Período de transición: recuperación productiva y políticas macroeconómicas

El proceso de recuperación del Estado en los años posteriores a la crisis de 2001, especialmente el período que se inicia con la presidencia de Nestor Kirchner, estuvo atravesado por una demanda social muy grande, donde las tasas de desempleo, pobreza e indigencia ofrecían cifras extremas. Esta situación tuvo su epicentro en la Región Metropolitana de Buenos Aires (RMBA) donde las desigualdades son mayores y junto con ello, también lo son la conflictividad social y laboral. En ese sentido, la desocupación, la pobreza y la marginalidad funcionan como políticas públicas de un estado que busca disciplinar a la sociedad, conformando un estado de

excepción. Es este accionar el que, entre otras cosas, facilita el proceso de transformación social dado por las nuevas tecnologías y dispositivos de control que implementa el capital para aumentar su tasa de ganancia. Así, el período se inicia con una tasa de pobreza que alcanzaba al 60% de la población, un 22% de los habitantes se encontraba por debajo de la línea de indigencia, mientras que la tasa de desempleo rondaba el 21%. Como podemos ver en el Gráfico 1, se llega al año 2001 con indicadores sociales muy negativos, que son la base del impacto que tendrá la crisis de 2001 que se verá reflejada en los años siguientes.

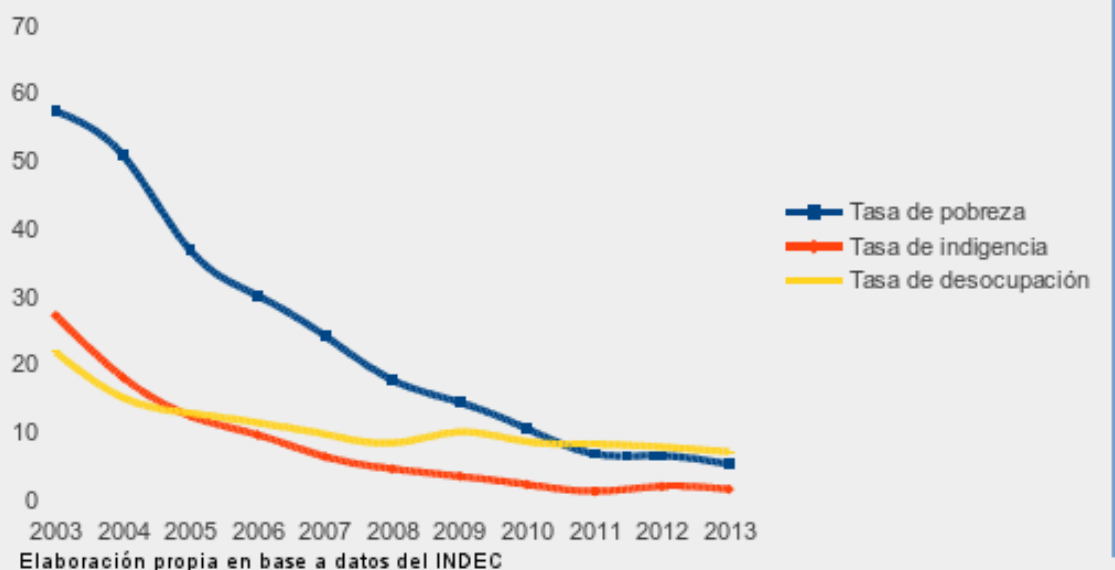


Elaboración propia en base a datos del Indec

Estas cifras reflejan un país atravesado por la recesión económica, con un mercado de trabajo estrecho y grandes márgenes de desigualdad. A pesar de ello, diversos factores favorables, algunos de orden externo y otros producto de decisiones políticas, produjeron una caída exponencial de dichas cifras que no se detendrían hasta el final del período, con algunos matices y estancamientos que no revirtieron esa tendencia. En consecuencia, según datos del INDEC, hacia 2006 se produce el mayor pico en el descenso de los indicadores mencionados, donde la proporción de hogares pobres pasa a ser del 39%, la tasa de indigencia del 9,5% y la desocupación desciende al 9,95%. Durante este período tuvo lugar, como dijimos, un rápido descenso, que si

bien no seguiría al mismo ritmo, aunque desde el punto de vista demográfico y/o estadístico puede explicarse por corresponder a cifras de orden estructural no modificables fácilmente con decisiones macroeconómicas. En tal sentido es importante destacar que la salida de la paridad cambiaría con posterioridad a la crisis de 2001 y su consiguiente devaluación, significaron un factor de importante transferencia de ingresos del trabajo al capital (Manzanelli; Barrera; Belloni y Basualdo, 2014), recomponiendo la tasa de ganancia del sector productivo y favoreciendo al sector externo. Estas decisiones produjeron un impulso a la reactivación económica, que en lo que respecta al mercado de trabajo se tradujo en una mayor demanda de empleo.

Gráfico 2. Evolución de la tasas de pobreza, indigencia y desocupación entre los años 2003 a 2013



Tal como señala Castillo Marín (2010) la fuerte devaluación durante lo que el autor denomina como *período de transición* -post crisis 2001 y 2002- no generó una inflación acelerada, en gran medida producto de la limitada demanda interna. Más avanzado el período, las mejoras en el precio de las *commodities* junto a la modificación del tipo de cambio que había sido fijo ($\$1 = \text{US}\1) durante diez años, dio lugar al resurgimiento de un sector primario agroexportador activo y clave para mejorar los indicadores macroeconómicos y disponibilidad de divisas para la adquisición de bienes de capital, que venían demandando las empresas manufactureras en reactivación. Tal como ha pasado a lo largo de la historia argentina, la existencia de un sector agroexportador activo, a la vez que aporta las divisas necesarias para el equilibrio de la balanza comercial o aumentar las reservas en el banco central, produce una tensión con los precios internos, especialmente los alimentos cuyo insumo base son precisamente las materias primas exportables. Este período no estuvo exento de esas tensiones, y como bien sabemos es una problemática que afecta de manera directa el poder adquisitivo de los salarios de los trabajadores. Sin embargo, para revertir esta situación, el gobierno implementó una serie de medidas redistributivas en base a retenciones a las exportaciones de aquellas materias primas. Al hacerlo, propuso un régimen diferenciado de manera tal que no se viese afectada la competitividad en el mercado mundial (Castillo Marín, 2010). Por otra parte la devaluación también tuvo un impacto en las importaciones, se volvieron más caras -menos rentables- abriendo paso a un proceso de sustitución de algunos bienes, fenómeno que iría acrecentándose en los años siguientes (Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008). Estas medidas estructurales que

mencionamos podemos ubicarlas dentro del primer grupo de políticas públicas orientadas a recomponer el mercado laboral, es decir que constituye una de las formas en que el Estado regula el empleo (Cortés y Marshall, 1994).

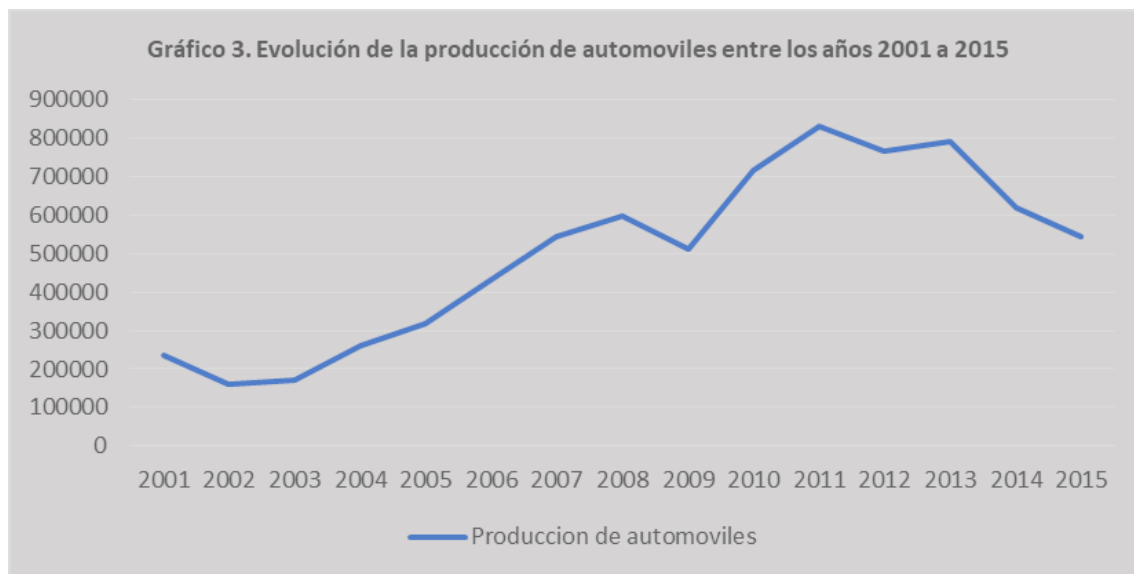
La política focalizada más relevante de este período fue el Plan *Jefes y Jefas de Hogar*, que aportaba una ayuda económica a las familias en situación de vulnerabilidad social, y que a su vez incluía contraprestaciones que debían cumplir quienes percibían el beneficio. En este sentido, estas contraprestaciones en el inicio del programa estuvieron orientadas a controles de salud y asistencia escolar, y luego se incorporaron otras vinculadas a la actividad laboral, especialmente en instituciones estatales. El Plan *Jefes y Jefas de Hogar*, buscó entonces garantizar un piso salarial que permitiese la reinserción en el mercado de trabajo de la gran cantidad de desocupados existentes en ese momento. Este programa se encuadró bajo la ley de Emergencia Económica, y si bien continuó ejecutándose durante muchos años, a partir de 2003 fue perdiendo fuerza en detrimento de otros programas. De todos modos, tal como señalan Bantar, Brown y Neffa (2015) el Plan *Jefes y Jefas* marcó el inicio de una orientación en materia de política laboral, y su marco regulatorio lo diferenció de muchos otros programas implementados con posterioridad como el *Programa de Empleo Comunitario* (PEC) y el *Programa de Empleo Local* (PEL). Para tomar dimensiones de los impactos del programa es importante señalar que a mediados de 2002 ya contaba con alrededor de 500 mil beneficiarios, y en su punto de más desarrollo, hacia mediados de 2003, la cantidad de personas asistidas llegaban a los 2 millones de personas.

Este período entonces, constituye un punto de inflexión donde a partir del estallido social del

2001, comienzan a darse una serie de factores que desencadenarían en un gran crecimiento del mercado laboral, principalmente impulsado por una política de Estado activa en torno a la política económica y a la recuperación de derechos laborales a partir de programas públicos de inclusión. Esta estrategia como salida de la crisis social y política, tuvo un impacto en el empleo que fue determinante para la década siguiente. Como dijimos, propiciaron una base de sustentación adecuada para un modelo de desarrollo orientado a la producción, impulsor del consumo y la inclusión de amplios sectores de la población al mercado de trabajo.

Uno de los sectores más dinámicos de la economía lo constituye sin dudas el de la producción automotriz. En tal sentido, la investigación más

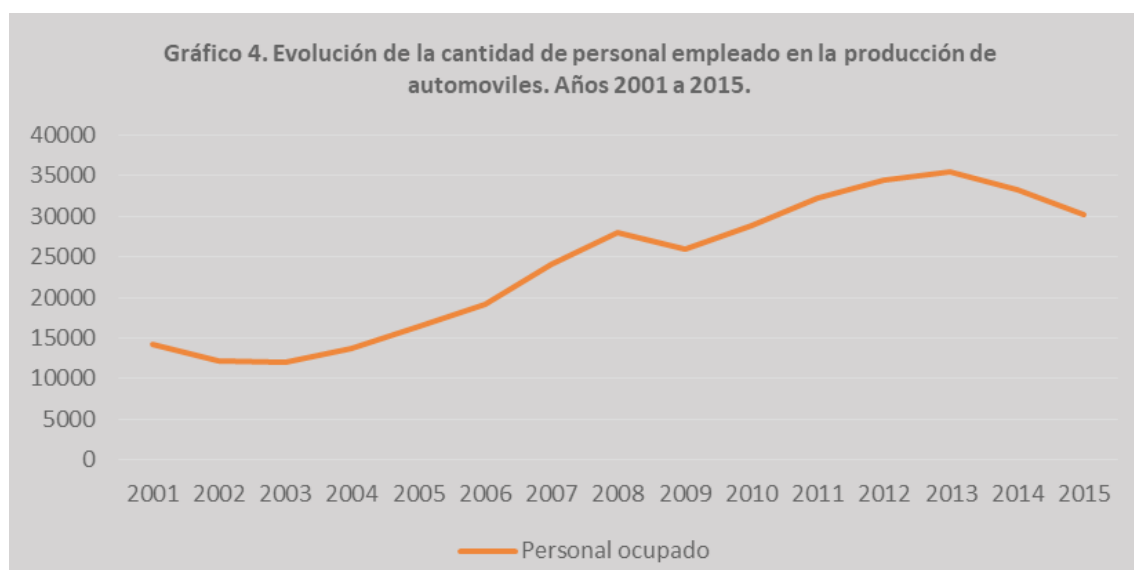
general de la que forma parte este trabajo pone énfasis en una empresa de este sector -la Filial Honda-, en un territorio específico -el complejo industrial de Zárate y Campana-, y es por ello que resulta importante conocer la dinámica específica del sector en términos de productividad y de mercado laboral. Como podemos observar en el Gráfico 3, luego de la crisis de 2001, la producción de automóviles registró una caída abrupta, reduciéndose de 235 mil autos en 2001 a 159 mil en 2002. Las medidas devaluatorias y el sostenimiento de un tipo de cambio competitivo, permitieron revertir rápidamente esta situación llevando en 2004 a valores similares al año de la crisis. A partir de allí el crecimiento sería sostenido, con una leve caída hacia 2009 y un récord de más de 800 mil unidades producidas en el año 2011.



Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Hacienda

De la misma forma, la evolución de la cantidad de trabajadores empleados en el sector siguió el mismo patrón de crecimiento, aunque con una curva más atenuada. En el Gráfico 4 podemos ver

como se duplicó la cantidad de trabajadores en el sector automotriz en los años 2001 y 2014, donde nuevamente registra una leve caída.



Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Hacienda

El ejemplo del sector automotriz da cuenta de los impactos de las políticas de regulación macroeconómica en el mercado de trabajo y especialmente en los sectores industriales. Para nuestro caso de análisis, resulta de vital importancia, puesto que los cambios en la lógica de localización de las empresas del sector automotriz, produjeron una concentración territorial de

las filiales y autopartistas, donde el corredor norte, especialmente la región de Zárate - Campana y Gral. Pacheco, concentran más de la mitad de las filiales radicadas en la provincia de Buenos Aires. En tal sentido, la recuperación del sector supuso un gran impacto en los productos brutos geográficos de esas localidades.

Políticas públicas de empleo en el período kirchnerista: política estatal y políticas activas

La salida de la presidencia de Eduardo Duhalde, producto de la crisis social que no logró contener, llevó a través de la vía electoral a Néstor Kirchner a la presidencia, con apenas un 24% de los votos. Esta situación de debilidad política fue revertida a partir del desarrollo de un plan de gobierno basado en la consolidación de un modelo orientado a la producción nacional con un fuerte impacto en el empleo y el consumo.

La política macroeconómica se mantuvo en la misma dirección, es decir, el sostenimiento de un tipo de cambio alto favorable al sector exportador y a la reactivación industrial. En el mismo sentido, el gobierno -y aquí sí marcando una diferencia con las etapas previas- se orientó no solo a las mejoras cuantitativas del mercado de trabajo, sino que también impulsó fuertes reformas cualitativas. En consonancia con ello, se pusieron en marcha numerosas políticas públicas de empleo y de seguridad social, que tuvieron como objetivo mejorar las posibilidades de inserción de los sectores más vulnerables, que venían con muchas dificultades desde hacía al menos veinte años, como consecuencia de la política neoliberal.

Los indicadores de la actividad económica también reflejaron esta política favorable durante todo el período. Si hablamos solo de la provincia de Buenos Aires, cuyo Producto Bruto Geográfico concentra el 30% del Producto Bruto Interno del País, el crecimiento entre el período 2003-2012 fue de un promedio del 8,2% anual y 120% en el total acumulado (Dirección Nacional de Relaciones Económicas con las Provincias). Otro conjunto de políticas públicas en materia laboral fueron aquellas vinculadas al marco normativo y la política social. Estas tuvieron más presencia a partir del período iniciado en 2003, con posterioridad a lo que mencionamos como el *período de transición*. Una de las primeras medidas en este sentido fue la reactivación del Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y el Salario Mínimo, Vital y Móvil, de carácter tripartito entre el Estado, representantes de los trabajadores y del sector empresario. Dicho Consejo fue constituido a través de la Ley 24.013 de 1991, pero sin funcionamiento hasta ese mo-

mento, y que entre otras cosas tiene como competencia fijar un piso salarial de referencia para todos los sectores a través de la institución del salario mínimo, vital y móvil. Otra medida relevante fue la implementación de una asignación alimentaria no remunerativa para todos los trabajadores del sector privado.

En cuanto a la dinámica de la negociación colectiva, en el año 2003, mediante la Ley 25.877 se deroga la Ley 25.250, norma aprobada durante el gobierno de De la Rúa que establecía diferentes pautas de flexibilización y desregulación del trabajo. Esta derogación significó la recuperación de ciertos criterios y parámetros de protección del trabajo, especialmente cuestiones relacionadas con la ultra actividad y la primacía de la norma que favoreciera al colectivo antes que los acuerdos individuales. Este contexto de mejora del poder adquisitivo del salario, acompañado de la revitalización de la negociación colectiva favoreció un gran incremento de la misma. Según Campos (2010), los acuerdos homologados por el Ministerio de Trabajo en el período previo a la crisis de 2001 fueron de 104, mientras que hacia el año 2010 llegaron a 1912. Estas cifras dan cuenta de la centralidad que ocupó el trabajo en el período analizado, cuyo modelo de desarrollo y ejercicio de la política de Estado estuvo orientada centralmente al incremento de la demanda de empleo. La característica principal de los acuerdos posteriores a 2003, tendieron principalmente a reducir la brecha salarial y recuperar la capacidad adquisitiva del salario. Este fenómeno supone una ruptura respecto a la década de los 90, donde el contenido de la negociación colectiva estuvo vinculada con diferentes formas de implementación de pautas flexibilizadoras en un contexto de primacía del capital. En este sentido la presencia de cláusulas de polivalencia, pagos variables, productividad, entre otras, fueron la marca de la época en materia de acuerdos (Delfini, Drolas, Pinazo, 2015). Es preciso aclarar que si bien este fenómeno tuvo continuidad, ya que responde a una lógica de las relaciones laborales en el actual capitalismo global, el aumento de la negociación se explicó

en gran medida gracias a la gran cantidad de acuerdos salariales (Campos, 2012).

Dentro de este nivel de políticas públicas laborales, tenemos también las vinculadas a la seguridad social. El sistema de la seguridad social está garantizado en nuestro país a través de la Constitución Nacional, constituyendo el andamiaje de un Derecho de la Seguridad Social, cuyo objetivo principal es el ejercicio de la justicia distributiva, protegiendo a los más vulnerables e imponiendo cargas a los que están mejor ubicados en la pirámide de ingresos (Lino Chirinos, 2009). Así, los tres pilares fundamentales son la protección a los menores de 18 años, personas en actividad que se encuentren desocupadas, adultos en edad jubilatoria y personas con discapacidad. La ampliación del mercado de trabajo que describimos anteriormente posibilitó en una segunda instancia ampliar la base de protección del sistema de seguridad social, incluyendo a numerosos sectores de nuestra sociedad postergados hasta entonces. El porcentaje del PBI destinado a este rubro fue de más del 50%, con la salvedad, tal como se describió más arriba, que el crecimiento total del periodo fue del 120%, es decir que el gasto en el rubro de la seguridad social se incrementó mucho más en términos absolutos.

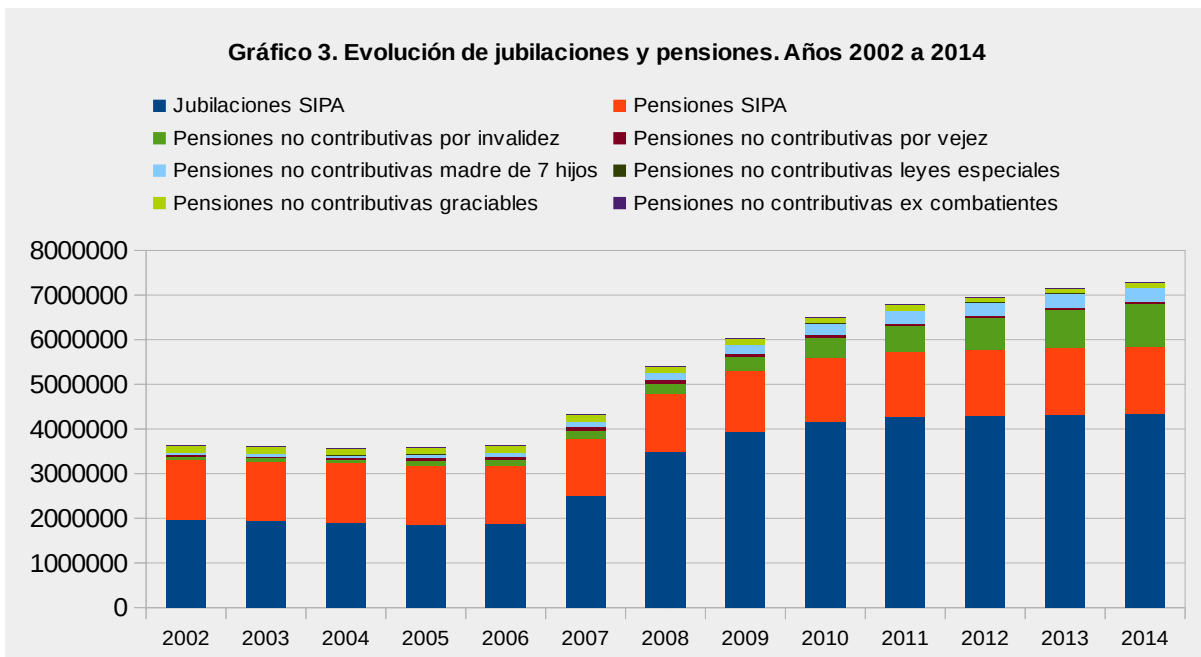
Al menos tres acciones podemos comentar como esenciales en relación a esto:

- ◊ la implementación de la Asignación Universal por Hijo (AUH)
- ◊ la moratoria previsional
- ◊ el régimen de movilidad jubilatoria, y la estatización de las AFJP.

En cuanto a la **AUH**, significó la ampliación de la cobertura a menores de 18 años para aquellos sectores que aún no habían podido insertarse en el mercado formal. La cobertura permitió incorporar a más de 3 millones de niños y niñas, y tuvo impactos indirectos en otros ámbitos como la salud y la educación al imponer como requisito la presentación regular de certificados de escolaridad y control sanitario. La **moratoria previsional**, de la misma forma, implementó un régimen de pago para aquellas personas en edad de jubilarse pero que no reunían los aportes correspondientes. Esto supuso reconocer por parte del Estado un estado de vulneración de derechos de aquellos trabajadores que realizaron actividades a lo largo del tiempo en condiciones irregulares, producto de un mercado de trabajo desregulado y flexibilizado. Vinculado a este sector, en el 2008, el Estado recupera el control de las jubilaciones a través de la Ley 26.425, y establece la **movilidad de las prestaciones del Régimen Previsional**, fijando dos actualizaciones por año en función de las pautas salariales y lo recaudado por el sistema previsional.

Como demuestra el Gráfico 5, fue notorio el crecimiento de las liquidaciones en materia de jubilaciones y pensiones según lo registrado en el SIPA (Sistema Integrado Previsional Argentino). Como vemos también en el gráfico, además de más que duplicarse las jubilaciones, este crecimiento también se vio impulsado por la ampliación de la cobertura a otros sectores vulnerables, tales como pensiones a madres de 7 hijos, pensiones por invalidez, entre otras. Este fenómeno constituyó sin duda una gran contribución a la inclusión de millones de personas.

Gráfico 3. Evolución de jubilaciones y pensiones. Años 2002 a 2014



Si bien no es el objetivo de este trabajo analizar la política social del período, es interesante ver que la posibilidad de elevar el piso de derechos fue posible gracias a la ampliación del mercado de trabajo, y que a su vez también estuvo vinculado a todo el proceso macro económico. De esta forma, vemos muy explícitamente como el proceso iniciado con la caída de la convertibilidad, dio lugar a un modelo de gobierno cuya proyección fue articulada en el tiempo y delineando distintas etapas vinculadas entre sí.

Como señalamos anteriormente, hemos ubicado una serie de políticas públicas en materia de empleo en lo que denominamos *paradigma de activación*. Estas corresponden a aquellas acciones donde el objetivo está puesto en un rol activo del sujeto de dichas políticas. Dicho de otro modo, son programas donde quien recibe el beneficio debe realizar una contraprestación para mantenerse activo y seguir recibéndolo. Dentro de este grupo podemos diferenciar entre aquellas que tienen como objetivo fortalecer la empleabilidad de grupos vulnerables, y por el otro lado las que incentivan y acompañan la reinserción en el mercado de trabajo a través de estrategias de autoempleo, microemprendimientos, entre otras cosas.

Este tipo de acciones tuvo su inicio entre los años 2004 y 2008, aunque el punto de mayor expansión se dio a partir de 2009. En el Gráfico 6 podemos ver cómo el gasto público en este rubro creció de manera sostenida con un importante salto a partir de la expansión de los programas vinculados a este rubro, y especialmente con la puesta en marcha del Programa de Ingreso Social con Trabajo (*Argentina Trabaja*). Este programa tenía como objetivo la generación de empleo a través del impulso al desarrollo de cooperativas de trabajo orientadas principalmente al mejoramiento de la infraestructura barrial y la calidad de vida de las familias.

Otra de las políticas paradigmáticas, y de gran alcance fue el *Programa Jóvenes con Más y Mejor Trabajo* (PJMyMT). Estuvo destinado a jóvenes entre 18 y 24 años que no completaron el ciclo educativo y tampoco pudieron insertarse laboralmente. Este programa fomentaba, por un lado, la terminalidad educativa, la formación profesional y la orientación laboral. Así, los jóvenes percibían un estipendio que se incrementaba al doble si realizaban acciones de capacitación, orientación o se inscribían en programas de terminalidad educativa. En este sentido esta política constituyó el reingreso de una gran cantidad de jóvenes al sistema educativo, que se canalizó fundamentalmente a través del programa FINES. Por otra parte, la capacitación laboral estuvo muchas veces ligada a centros de formación sindicales o sectoriales, con lo que percibían una formación integral del oficio y con posibilidades de inserción en algún sector en particular. Un ejemplo de ello son las formas de reclutamiento a través de los Centros de Formación Profesional

pertenecientes a los sindicatos, a través de los cuales las empresas reclutan personal. Una de las entrevistas que hemos desarrollado con personal de la empresa se señala que:

El sindicato presenta referidos, como lo hace el municipio, pasa por una instancia de evaluación, y si es personal que sea acorde ingresa. (Entrevista con Informante del área de Recursos Humanos de la Empresa)

El sindicato, entonces, cumple un rol en la inserción laboral de las personas de la zona, estableciendo un vínculo de intermediación laboral con la empresa. Los Centros de Formación Profesional (CFP), suelen ofrecer capacitaciones integrales de los trayectos formativos relacionados con el sector al que pertenecen. Así, los CFP conveniados con el Sindicato de Mecánicos (SMATA) que representa al sector, vincula a través de la formación a la comunidad con la empresa. Así lo demuestra un entrevistado de uno de estos CFP:

Yo me anoté en el curso para hacer algo. Cuando uno viene acá tiene la expectativa de poder ingresar a la planta. (Entrevista con cursante de un CFP de SMATA).

Es interesante ver cómo desde diferentes perspectivas, tanto del aspirante a trabajar como la empresa ven al sindicato como una fuente de reclutamiento. En tal sentido notamos a través de las entrevistas que la empresa posee cuatro fuentes principales de reclutamiento de sus trabajadores, tres de ellas vinculadas a circuitos informales o del entorno social y que constituyen las fuentes principales. Así, en una primera instancia la empresa recurre al entorno de los mismos trabajadores -familiares, amigos, etc.-, al municipio y al sindicato. Luego, si el perfil no es encontrado, hay un proceso de búsqueda a través de consultoras externas.

Tenemos mucha gente referida de los mismos que trabajan acá, familiares, amigos. Con eso nos solemos manejar como base de búsqueda. [...] Con el Municipio es un contacto más de relaciones corporativas. Si, por distintas actividades que realizan nos presentan curriculums referidos de la municipalidad, y en los procesos que tenemos los consideramos. Hoy por hoy es algo más informal. (Entrevista con Informante del área de Recursos Humanos de la Empresa)

Desde el análisis que venimos realizando, notamos como la política macroeconómica que favorece en la mejora de la actividad, repercute en el mercado de trabajo, y sus formas de captación de mano de obra está relacionada con distintos actores que de manera informal

establecen canales de comunicación con la empresa. Si bien los municipios a través de políticas de inserción laboral como el *Programa Jóvenes* o los servicios de Intermediación Laboral municipales buscó acercar a la empresa herramientas de reclutamiento, parece haber una valoración mayor de aquellos circuitos vinculados a la capacitación específica de la actividad o al entorno social de los mismos trabajadores. En este sentido la política de prácticas profesionalizantes de las escuelas técnicas parece ser una fuente de mano de obra considerada como un “semillero” por parte de las empresas.

Tuvimos una acción con el Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, de capacitación. Fue más bien una acción de responsabilidad social empresaria, y que se sostiene. Hay entrenamientos para los profesores de las escuelas técnicas. Los colegios técnicos tienen una cantidad de horas dentro de su curricula que tienen que hacer una cantidad de horas profesionalizantes. En lugar de tener horas aula, las van a tener acá en el proceso productivo o en otros ser-

vicios de la compañía. Es una especie de semillero. (Entrevista con Informante del área de Recursos Humanos de la Empresa)

Finamente, dentro de este grupo hemos considerado la *Asignación Universal por Hijo*, ya que si bien constituye un equivalente a la asignación familiar de los trabajadores en relación de dependencia, implica contraprestaciones para sostener la prestación. Esta política tuvo un carácter integral, puesto que puede pensarse ampliada al sistema de salud y la educación. Decimos esto porque los padres de los niños que percibían la asignación, debían presentar constancias de asistencia a establecimientos educativos y certificados de salud de manera periódica. El impacto de la AUH fue de gran peso para el sistema de protección social durante el período que analizamos, y si bien no es estrictamente una política de empleo, creemos que tiene una lógica vinculante en torno al mejoramiento de las condiciones de trabajo. En tal sentido, la persistencia de una gran cantidad de trabajadores dentro del sector informal hizo necesario considerar otras formas de dignificación de tales derechos.

Posconvertibilidad y políticas públicas: algunos apuntes para pensar el período

A lo largo del trabajo, y como podemos ver en la categorización de las distintas políticas públicas implementadas en el período analizado y sus niveles, hemos intentado dar cuenta de la dinámica de las políticas públicas laborales en la posconvertibilidad, sus características y sus puntos más relevantes. En tal sentido, podemos decir que la crisis de 2001 y los altos niveles de desempleo obligaron a los gobiernos posteriores a poner especial énfasis en las condiciones de vida de la población en general, y de los trabajadores en particular. Así, una acertada política macroeconómica posibilitó la emergencia de un nuevo modelo de desarrollo basado en la producción, el empleo y el consumo como principales impulsores del crecimiento. Podemos caracterizar a ese período de transición entonces como un período de contención, donde las políticas de empleo tendieron a contener la crisis social, manteniendo activos a la gran masa de desempleados, a la vez que la implementación de ciertas políticas iba surtiendo efecto.

Como paso posterior, el período de implementación se da en un contexto en que el crecimiento se vislumbraba de manera sostenida, y el nuevo gobierno de Néstor Kirchner impulsa una serie de políticas de avance en materia de derechos laborales, recomposición del mercado de trabajo e inclusión laboral. Así, creemos que este período que se extiende hasta el año 2008, fue en el que se pusieron en marcha la mayor cantidad de políticas públicas laborales, sobre todo aquellas que ubicamos dentro de la categoría *Intervención del Estado y Políticas públicas de empleo en sentido estricto*. Este contexto, desde el punto de vista político, fue de gran fortaleza y legitimidad para el gobierno, lo que posibilitó llevar adelante acciones redistributivas y expansivas. De la misma forma, el crecimiento sostenido dio cuenta de ello, permitiendo avanzar sin grandes sobresaltos.

El tercer período, como dijimos, está determinado por la crisis a nivel global que tuvo inicio en el 2008, y que no pasó desapercibida en nuestro país. Este contexto generó fortalecer el mercado de trabajo, y en función de ello se llevaron

adelante una serie de políticas con el objetivo de incluir mayores sectores al mundo del trabajo. El programa *Argentina Trabaja*, un emergente de ello, impulsó la creación de cooperativas de trabajo con un fuerte impacto territorial, puesto que no solo fue un programa de inclusión laboral, sino que también se planteó como objetivo un trabajo situado en los barrios populares. Desde este punto de vista, el programa buscó generar un proceso de identificación entre el trabajador, la actividad y el ambiente.

Las políticas públicas laborales durante el período de posconvertibilidad tuvieron una marca común: acompañar el crecimiento de la economía sobre la base de la inclusión sociolaboral de las personas. Para lograrlo se llevaron adelante acciones múltiples, algunas de carácter general, otras focalizadas y específicas, para fortalecer las posibilidades de aquellos sectores que tuvieron mayor dificultad para lograr una inserción laboral estable en el mercado formal. La lógica descentralizada del Estado y su articulación con los gobiernos locales, posibilitó en gran medida que estas políticas pudieran adaptarse al contexto.

En este sentido, hemos visto que en la aplicación local de estas políticas, tuvieron más una función de contención social y fomento de estrategias de autoempleo de sectores vulnerables y/o postergados que de capacidad de inserción al mercado de trabajo formal y tradicional. A excepción de las políticas de capacitación vinculadas específicamente a algún sector -Centros de Formación Profesional y Escuelas Técnicas-, la empresa ha optado por recurrir a canales de reclutamiento informales a través de distintos

actores presentes en el territorio: el Gobierno local, el sindicato y los mismos trabajadores de la empresa. Así, se desprende del recorrido que hemos realizado, que la generación de puestos de trabajo estuvo relacionada en mayor medida con la política macro económica, los acuerdos de producción sectoriales y ciertas políticas de capacitación específica. Por el contrario, las políticas públicas laborales en sentido estricto, cumplieron un rol de contención y reinserción social, que buscaron fundamentalmente general condiciones para la formulación de experiencias de trabajo asociativo o autoempleo, fomentar la capacitación y formación profesional de personas desempleadas, especialmente jóvenes, y recomponer el sistema de protección social a través de ciertos programas basados en incentivos económicos en función de la realización de determinadas acciones como controles de salud, asistencia escolar, etc.

Varios interrogantes surgen -y el trabajo alienta a seguir investigándolos- desde el análisis que hemos realizado. Así, nos queda pendiente conocer como ha sido la política de formación y capacitación y que incidencia ha tenido en la contratación de personal semicalificado en empresas como la que estamos analizando. Una segunda pregunta está vinculada a cómo ha sido el diálogo -si es que lo hubo- entre los sectores del capital (quienes requieren la mano de obra) y el Estado para volver funcional las políticas públicas laborales al actual modelo productivo y con ello favorecer la contratación de personal. Esperamos seguir indagando y aproximarnos a estas respuestas.

Referencias bibliográficas

- Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer (2008). Empleo y salarios en la Argentina. Una visión de largo palzo. En *Claves para todos*.
- Boscherini, F. y Yoguel, G. (2001). "El desarrollo de las capacidades innovativas de las firmas y el rol del sistema territorial". *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 41, N° 161, pp. 37-70.
- Brown, B. (2012). "Las políticas públicas de empleo: De los 90 a la postconvertibilidad". VII Jornadas de Sociología de la UNLP, 5 al 7 de diciembre. La Plata, Argentina. *Argentina en el escenario latinoamericano actual: Debates desde las ciencias sociales*. La Plata: UNLP-FAHCE. Disponible en http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.1744/ev.1744.pdf.
- Brown, B., Bantar, H. y Neffa, J., (2015) *Políticas nacionales de empleo cuya ejecución está a cargo del MTEySS. CEIL-CONICET*. Buenos Aires.
- Campos, L. (2012), "La negociación colectiva en la posconvertibilidad: recuperación histórica y acumulación de tensiones". *Revista Digital de Economía Política*, N° 3.
- Castillo Marín, L. (2010). *Políticas de empleo en la Argentina. Desde la restauración de la democracia*.
- Cimoli, Novick y Palomino (2007). "Introducción. Estudios estratégicos sobre el trabajo y el empleo para la formulación de políticas". En *Estructura Productiva y Empleo, un enfoque transversal*. Argentina. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Disponible en http://www.trabajo.gob.ar/downloads/biblioteca_libros/estructura_productiva_y_empleo.pdf.
- Damil, M. y Frenkel, R. (2009). "Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina". *Nuevos documentos del CEDES*. Buenos Aires.
- Delfini, M. (2011). "Relaciones laborales y 'gestión de recursos humanos' en filiales de empresas multinacionales en Argentina". *Sociedad y Economía*, N° 20, pp. 171-195.
- Drolas, A. Delfini, M.; y Pinazo, G. (2015), "¿Hacia un nuevo régimen de empleo en Argentina? Las relaciones laborales en la última década". En Delfini y Montes Cató (comp.) *Recomposición del capital y respuestas sindicales en Argentina, ¿Hacia nuevas relaciones laborales?*. Buenos Aires: Editorial UNGS.
- De la Garza Toledo, E. y Neffa, J. C. (2011). "Modelos económicos, modelo productivo y estrategias de ganancia: conceptos y problematización". *Cuadernos del Pensamiento Crítico Latinoamericano*, N° 39.
- Guerchunoff, P., Kacef, O. (2016). "¿Y ahora que hacemos? La economía política del kirchnerismo". *Serie Análisis*, N° 9, Fundación Friederich Ebert Stiftung, Argentina.
- Manzanelli, P., Barrera, M., Belloni, P. y Basualdo, E. (2014). *Devaluación y restricción externa. Los dilemas de la coyuntura económica actual*. Cuadernos de Economía.
- Palomino, H. y Trajtemberg, D. (2006). "Una nueva dinámica de las relaciones laborales y la negociación colectiva en Argentina". *Revista de Trabajo*, Año 2, N° 3. Disponible en: http://www.trabajo.gov.ar/left/estadisticas/descargas/revistaDeTrabajo/2006n03_revistaDeTrabajo/2006n03_a03_hPalomino.pdf
- Santos, M. (1979). *Los dos circuitos de la economía urbana en los países subdesarrollados*.
- Sosa Velazquez, M. (2012). *¿Cómo entender el territorio?*. Guatemala: Cara Parens.
- Tokman, V. (2001). "Políticas de empleo en la nueva era económica". *Seminario "La teoría del desarrollo en los albores del siglo XXI"*. Evento conmemorativo del centenario del nacimiento de Don Raúl Prebisch. Chile: CEPAL.
- Trajtemberg, D. (2016). "Políticas públicas laborales tras doce años de gobierno de Nestor Kirchner y Cristina Fernández". *Serie Análisis*, N° 17. Argentina: Fundación Friederich Ebert Stiftung.