

TRABAJO Y CAPITALISMO

Relaciones y colisiones sociales



RICARDO ANTUNES
ALBERTO L. BIALAKOWSKY
FRANCISCO PUCCI
MARIELA QUIÑONES
(COORDINADORES)

SOCIOLOGÍA EN TIEMPOS DE CAMBIO

teseo 

ALAS
Asociación Latinoamericana de
Sociología

 **CLACSO**

TRABAJO Y CAPITALISMO

TRABAJO Y CAPITALISMO

Relaciones y colisiones sociales

Ricardo Antunes
Alberto L. Bialakowsky
Francisco Pucci
Mariela Quiñones
(coordinadores)



Trabajo y capitalismo: relaciones y colisiones sociales / Alberto L. Bialakowsky ... [et al.]; coordinación general de Ricardo Antunes ... [et al.]. – 1a ed. – Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Teseo, 2019. 390 p.; 20 x 13 cm.

ISBN 978-987-723-218-9

1. Sociología del Trabajo. 2. Sindicalismo. 3. Género. I. Bialakowsky, Alberto L. II. Antunes, Ricardo, coord.

CDD 301

Coordinadora general de la colección: Ana Rivoir

Secretaria general de la colección: Natalia Moreira Cancela

© Editorial Teseo, 2019

Buenos Aires, Argentina

Editorial Teseo

Hecho el depósito que previene la ley 11.723

Para sugerencias o comentarios acerca del contenido de esta obra, escribanos a: **info@editorialteseo.com**

www.editorialteseo.com

ISBN: 9789877232189

Las opiniones y los contenidos incluidos en esta publicación son responsabilidad exclusiva del/los autor/es.

TeseoPress Design (www.teseopress.com)

Presentación de la colección

La colección de la que forma parte este libro se sustenta en el XXXI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), realizado en Montevideo del 3 al 8 de diciembre de 2017. En el marco del Plan de Trabajo para el período 2017-2019, se propuso contribuir a la presencia internacional de la sociología latinoamericana, brindando visibilidad académica a partir de ALAS. Además de dar una amplia difusión a trabajos destacados que fueron presentados en el congreso, se suma el esfuerzo complementario que se realiza en la revista de ALAS: *Controversias y Concu-rencias Latinoamericanas*.

Los libros de la colección siguen la lógica temática de los Grupos de Trabajo. Evidencian la madurez y riqueza de la producción sociológica latinoamericana, fundamentada en su diversidad de enfoques y su espíritu crítico. Cada texto se ubica en los debates de la actualidad social, política y cultural de la región, y así busca analizarla, explicarla y confrontarla. Se trata de una sociología crítica pertinente que se sostiene en la rigurosidad metodológica con base empírica y teórica. De esta forma, los artículos realizan una contribución destacada al desarrollo científico del conocimiento sin perder el compromiso social.

Con el propósito de garantizar la calidad de los trabajos, se convocó a los coordinadores y a las coordinadoras de los Grupos de Trabajo del congreso para que presenten las propuestas a partir de un proceso de selección de las ponencias. También se ocuparon de dar estructura a los libros trabajando en forma directa con las autoras y los autores, y elaboraron la introducción al libro.

Se conformó, por otro lado, el Comité Editorial Académico (CEA), integrado por el Dr. Fernando Calderón, el Prof. Gerónimo de Sierra, la Dra. Nora Garita y el Dr.

Aberto Riella, y coordinado por quien suscribe en calidad de presidenta de ALAS. El CEA evaluó las publicaciones presentadas, realizó observaciones y sugirió cambios para su aprobación. Además del criterio de calidad y a los efectos de contemplar la mayor diversidad y equidad posibles, se solicitó que cada libro incluyera autores de al menos cinco países del continente y que se cuidara la proporción de artículos de varones y mujeres.

Corresponde, finalmente, agradecer el intenso trabajo tanto del CEA como de las coordinadoras y los coordinadores de los Grupos de Trabajo: sin su dedicación y trabajo académico no podríamos tener este hermoso producto de ALAS. A su vez, queremos destacar el valioso y eficiente trabajo de la Mg. Natalia Moreira, quien ejerció la Secretaría general de la colección.

Por último, agradecemos el apoyo del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO), que contribuye con la difusión y diseminación de los libros de la colección a partir de sus redes y de la incorporación a su prestigiosa biblioteca virtual.

Esperamos que los objetivos y alcance deseados de la colección se hagan realidad y que su lectura sea de gran utilidad y disfrute para las lectoras y los lectores.

Dra. Ana Rivoir
Presidenta de ALAS
Coordinadora general de la colección

Índice

Introducción	13
<i>Ricardo Antunes, Alberto L. Bialakowsky, Ana Cárdenas, Luci Praun, Francisco Pucci y Mariela Quiñones</i>	
I. Flexibilidad y precariedades laborales	45
Estrategias gremiales frente a la precarización laboral en el sector bananero de Los Ríos, Ecuador	47
<i>Sofía Magalí Vitali Bernardi, Gretel Philipp y Magalí Marega</i>	
Flexibilidad laboral en tiempos de distribución digital. Los desarrolladores de videojuegos independientes y sus malestares	71
<i>Orlando Guevara Villalobos</i>	
Entre la rutina y la especialización en la industria del software y los servicios informáticos. Una mirada desde una economía semiperiférica	95
<i>Natalia Teresa Berti</i>	
II. Sindicalismo, movimientos de resistencia y contextos nacionales	115
Juventude trabalhadora e movimento sindical. A resistência em um contexto de perda de direitos	117
<i>Marco Aurélio Santana y Natália Cindra</i>	
Actores y discursos en el proceso de renovación sindical de la Confederación General de Trabajadores del Perú entre 2003 y 2011	139
<i>Carlos Enrique Mejía Alvites</i>	

III. Procesos de trabajo y cadenas de valor 161

Vidas em trânsito. Mulheres migrantes dos cocais maranhenses nas cidades canavieiras paulistas 163

Maria Aparecida de Moraes Silva

O trabalho docente na educação básica sob o Estado gestor no Brasil (1995-2015)..... 199

Fabiane Santana Previtali y Cilson César

Fagiani

Cadeias globais de valor no contexto do empreendedorismo e governança urbana. Um novo enfoque à questão da precarização do trabalho no capitalismo contemporâneo..... 219

Simone Wolff

IV. Subjetividades y contextos laborales..... 253

Trabajo y producción subjetiva en docentes investigadores de universidades nacionales 255

Cecilia Ros y Miriam Ruth Wlosko

Subjetividades emergentes a partir del emprendimiento como forma de gubernamentalidad. Una aproximación desde el análisis de discurso de la política pública de emprendimiento en Colombia 279

Deidi Yolima Maca Urbano y Nelson Molina

Valencia

Trayectorias laborales de mujeres pobres urbanas. ¿Con trabajo registrado se supera la pobreza? 299

Gabriela Bukstein

V. Metabolismos del sistema: género, capital financiero y sujeto 317

Ditadura militar. Fundamentos da acumulação financeira no Brasil..... 319

Francieli Martins Batista

Epistemologías feministas y sus contribuciones críticas a los estudios del trabajo en América Latina	335
<i>Ruth Sosa</i>	
Erro no trabalho. Concepção de caminhoneiros sob a lógica da gestão gerencialista	353
<i>Luciano Messina Pereira da Silva, Roberta Cristina Sawitzki y Carmem Ligia Iochins Grisci</i>	
Acerca de los autores	377

Introducción

RICARDO ANTUNES, ALBERTO L. BIALAKOWSKY,
ANA CÁRDENAS, LUCI PRAUN, FRANCISCO PUCCI Y MARIELA QUIÑONES

La presente compilación reúne ponencias expuestas en el Grupo de Trabajo 17: “Trabajo y Reestructuración Productiva” del Congreso ALAS de Montevideo 2017, en coincidencia con su destacado Comité Académico Editorial, para ofrecer de esta forma, con diversidad de autorías regionales y temáticas relevantes, una muestra de sus contribuciones, en la estima de que sus lectores podrán comprobar la calidad de sus aportes científicos, que a la vez van en aliento para renovar encuentros de debates e intercambio.

La composición de esta compilación ha tenido en cuenta cinco dimensiones relevantes, que obraron en las sesiones del grupo de trabajo –Trabajo y Reestructuración Productiva del XXXI Congreso ALAS– y que, en consideración de los compiladores, muestran aportes sustanciales en el análisis de las dinámicas que encarnan los actores de la fuerza de trabajo dentro del capitalismo regional, para comprender científicamente y con mayor profundidad sus relaciones y colisiones sociales y subjetivas en la actualidad. Dada la complejidad que amerita el desarrollo de cada eje temático, su elaboración especializada quedó a cargo secuencialmente en autoría de Francisco Pucci (I. Flexibilidad y precariedades laborales); Mariela Quiñones (II. Sindicalismo, movimientos de resistencia y contextos nacionales); Ricardo Antunes y Luci Praun (III. Procesos de trabajo y cadenas de valor / Processos de trabalho e cadeias de valor); Alberto L. Bialakowsky (IV. Subjetividades y contextos laborales); Ana Cárdenas Tomazic (V. Metabolismos del

sistema: género, capital financiero y sujeto). Cabe señalar, a estos efectos, que se han preservado sus expresiones en forma bilingüe, tal como se han ofrecido en las ponencias.

I. Flexibilidad y precariedades laborales

El modelo taylorista-fordista inspiró el desarrollo de la producción industrial de los países desarrollados desde fines del siglo pasado hasta los años setenta. El modelo se trasladó también al sector de servicios, donde se organizó el trabajo a partir de los mismos principios desarrollados por Taylor, con las adaptaciones requeridas para cada actividad específica. En Latinoamérica, la producción industrial y los servicios se organizaron sobre los mismos principios, aunque en algunos casos, se conservaron vestigios de la producción artesanal. Esta forma de organización del trabajo también dio lugar a la formación de los sindicatos modernos, que nucleaban a contingentes importantes de trabajadores que tenían condiciones de trabajo similares y que organizaban y desarrollaban acciones colectivas (huelgas, manifestaciones, etcétera), como único recurso de presión para negociar sus reivindicaciones frente a los empresarios.

La crisis del modelo taylorista-fordista se asocia a la agudización de la competencia en los mercados internacionales, que se produce en los años setenta, y a la incapacidad de este modelo de dar cuenta de una demanda cada vez más exigente en términos de calidad y de variedad. Esta incapacidad se debe a los fundamentos que dieron origen al modelo. Variedad y calidad en el producto implican incorporar la inteligencia del trabajador al proceso productivo y hacer más flexible la organización del trabajo. La negación de estos elementos son componentes constitutivos centrales del modelo taylorista-fordista. Si la producción se piensa y se organiza exclusivamente desde la gerencia, el proceso productivo será necesariamente rígido y el trabajador

queda desligado de cualquier exigencia de calidad en relación al producto final, siempre y cuando cumpla con las tareas prescritas.

Autores como Piore y Sabel¹ demostraron que el modelo taylorista no era la única posibilidad de organización de la producción industrial, y mostraron cómo en algunas zonas industriales de Europa se estaban desarrollando modelos alternativos, que recuperaban muchos procedimientos artesanales que el taylorismo había desplazado. La revolución científico-tecnológica de los años setenta permite introducir la informática a los procesos productivos, lo que transforma la lógica de los procedimientos, permite programar los procesos y modifica el perfil de la mano de obra necesaria para estas nuevas tareas, lo que genera un aumento de las exigencias de calificación y de educación (por ejemplo, capacidad de manejo de lenguajes abstractos).

Los nuevos modelos productivos que comienzan a desarrollarse están basados en la flexibilización del proceso productivo, o flexibilidad interna, que implica un incremento de la participación de los trabajadores en la concepción y en la ejecución de las tareas (círculos de calidad) como mecanismo para aprovechar la experiencia y el conocimiento de los trabajadores, la capacidad de afrontar diferentes tareas. Con esto se rompe la secuencialización de procedimientos (polivalencia) de manera de poder afrontar demandas diversas y variables y la horizontalización de las relaciones jerárquicas, en la medida en que se prioriza el involucramiento del trabajador con las necesidades de calidad y eficiencia de la empresa en relación al control de operaciones previamente diseñadas. La flexibilización del proceso productivo apunta a aumentar la calidad y variedad de los productos, al reintroducir la inteligencia y el conocimiento de los trabajadores en el proceso de trabajo.

¹ Piore, M. y Sabel, C. (1984). *The Second Industrial Divide*. Nueva York: Basic Books.

También se produce una flexibilización de las condiciones de contratación de la mano de obra, o flexibilización externa. Esto implica la sustitución de los contratos por tiempo indeterminado o de larga duración por los contratos a término, la vinculación de la evolución salarial con diversas modalidades de productividad, la eliminación de diferentes componentes de protección jurídica y de seguridad social de los trabajadores, etcétera. La flexibilización externa le permite a la empresa adaptarse fácilmente a las condiciones fluctuantes del mercado y de la disponibilidad de recursos humanos.

Las nuevas formas de organización del trabajo (NFOT), inspiradas en muchos casos en los modelos japoneses de producción, comienzan a extenderse a la producción industrial, aunque el modelo taylorista no desaparece por completo. Más que la sustitución de un modelo por otro, se desarrollan una variedad de respuestas que combinan de manera más o menos exitosas componentes de los dos modelos. Por otra parte, estos cambios tienen desarrollos diferentes según los países y las ramas de producción que se analicen.

Estas nuevas modalidades de organización del trabajo con base en la microelectrónica van unidas a una estrategia de descentralización del capital, con proliferación de pequeñas empresas con alta dotación de capital y bajo empleo de mano de obra, formas de contratación del trabajo fuera de la empresa, fragmentación del proceso de producción en diversas unidades dispersas territorialmente, etcétera². Esto trae como consecuencia la decadencia de las grandes organizaciones obreras y de los modos de regulación keynesianos basados en la negociación colectiva entre empresarios, Estado y fuertes sindicatos obreros. También se desmorona el ámbito material donde se sustentaba la solidaridad obrera y los modos de reclutamiento político de

² *Ibíd.*, p. 10.

los partidos que defienden los intereses de los trabajadores³. La desregulación y la flexibilidad como criterios cimentadores de los diseños productivos que acompañan la modernización tecnológica acentúan la fragmentación de demandas y la heterogeneidad de situaciones, lo que debilita los referentes colectivos y de clase de los actores sociales. Se generan múltiples diferenciaciones sectoriales y por empresa, de acuerdo a desempeños y productividades asignadas por el mercado, lo que acentúa las heterogeneidades salariales, las diferencias de capacidades redistributivas, la competencia por las calificaciones y el desarrollo de estrategias individualistas al interior de las unidades productivas.

La modernización tecnológica afectó a Latinoamérica, aunque en forma diferenciada según países y regiones. Su lugar privilegiado ha sido la gran industria de los sectores vinculados a la exportación y su motivación básica, el aumento de la calidad de los productos para obtener padrones de competitividad internacional en el mercado externo⁴. Con la integración de la microelectrónica y de los procesos informatizados en los sistemas de producción, la organización taylorista del trabajo será reemplazada por nuevas formas de organización del trabajo y de la producción. Las transformaciones tecnológicas se vuelven, por tanto, un factor clave para el aumento de la capacidad competitiva de los sectores de punta de la economía de cada país⁵. Esta reestructuración es heterogénea y está fundada en la flexibilidad unilateral de las relaciones laborales⁶ y no siempre implican sistemas participativos de gestión⁷.

³ Gorz, A. (1980). *Adieux au prolétariat*. París: Edition Galilée.

⁴ Humphrey, J. (1995). "Nuevas temáticas en Sociología del Trabajo", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 1, n° 1.

⁵ Abramo, L. (1987). *Modernização tecnológica e ação sindical*. Buenos Aires: CLACSO.

⁶ De la Garza Toledo, E. (1993). *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*. México: IIEC, UNAM.

⁷ Leite, M. (1995). "Novas formas de gestao de mao de obra e sistemas participativos en Brasil", en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, año 1, n° 1.

La difusión de determinadas herramientas de gestión, tales como los modelos de calidad total, las normas ISO 9000, la certificación de competencias, etcétera, se inscriben en el proceso de difusión de los nuevos modelos productivos en el marco de la globalización de las economías. Sin embargo, estas herramientas de gestión se aplican en contextos productivos que tienen sus especificidades en términos de culturas de trabajo, racionalidades empresariales, relaciones laborales y poder sindical. De ahí que la aplicación concreta de las herramientas de gestión para modificar los modelos productivos adquiera diferentes características en función de ramas de actividad, empresas e, incluso, en función de realidades microsociológicas al interior de cada empresa⁸.

En ese sentido, la organización del trabajo tradicional en la industria latinoamericana, si bien se inspira en los métodos y las concepciones tayloristas-fordistas, lo hace de manera más atenuada en cuanto a sus efectos que lo que ha sido en otros contextos. Es en este contexto productivo donde se realiza la incorporación de modernos instrumentos de gestión (calidad total, reingeniería, etcétera), que tienen efectos variados según ramas o sectores de actividad. Sin embargo, pese a la heterogeneidad de las situaciones, las estrategias de modernización productiva ensayadas por los empresarios en los últimos años parecen priorizar la flexibilidad externa (flexibilización de las condiciones contractuales de trabajo) más que la flexibilidad funcional (polivalencia del desempeño laboral al interior de la empresa), aunque la matriz histórica de las relaciones laborales y la acción del movimiento sindical han disminuido relativamente la primera tendencia. Su consecuencia parece ser un creciente proceso de desregulación, expresada en el predominio de relaciones informales entre los actores laborales.

⁸ Supervielle, M. y Quiñones, M. (1999). "La implantación de la flexibilidad en Uruguay". Documento de Trabajo n° 45, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo.

Tanto a nivel de la industria como a nivel de los servicios, las estrategias empresariales priorizan la reducción de costos vía flexibilización de las condiciones contractuales de la mano de obra o la tercerización de partes del proceso productivo más que la apuesta a una mejora en el desempeño laboral de la empresa. Este proceso de desregulación implica que las condiciones generales de trabajo se incorporen también a una lógica de mercado en la que el trabajador asume los riesgos laborales por su propia cuenta. Todas las dimensiones señaladas anteriormente confluyen en que los trabajadores tiendan a aceptar la degradación de las condiciones de trabajo y en muchos casos “salaricen” estas malas condiciones de trabajo.

La fragilidad jurídica de las nuevas situaciones laborales –en términos contractuales– y las diversas modalidades que estas implican colocan a los trabajadores en una situación vulnerable en términos de riesgos ocupacionales, seguro de enfermedad y diversas prestaciones de la seguridad social. El deterioro de las condiciones de trabajo muestra sectores con mayor desprotección, dependientes de formas de precarización del empleo, como: el trabajo clandestino, el cuentapropismo, las changas y, en general, todo lo que es característico del sector informal de la economía. También se demuestra la mayor vulnerabilidad etaria, como el trabajo de niños y adolescentes o el crónico abandono, como en el caso de los trabajadores agropecuarios, a domicilio o del servicio doméstico.

Los trabajos compilados en el marco de estas dimensiones sobre la *flexibilidad y la precariedad laboral* dan cuenta de las dichas discusiones descriptas *ut supra* sobre los cambios provocados en el diseño de los procesos de trabajo y que se desarrollan en diferentes sectores, tanto industriales como de servicios, en tres países latinoamericanos. Así, las autoras Sofía Magalí Vitali Bernardi, Gretel Philipp y Magalí Marega analizan en su texto “Estrategias gremiales frente a la precarización laboral en el sector bananero de Los Ríos, Ecuador” cómo los procesos de tercerización

de la industria bananera en esta región han sido la base de la expansión y desarrollo de esta actividad económica de creciente relevancia en el país. En el segundo trabajo, de Orlando Guevara Villalobos, “Flexibilidad laboral en tiempos de distribución digital: los desarrolladores de videojuegos independientes y sus malestares”, se analizan singularmente las complejidades en términos de inserción e identidad laboral que se presentan en las redes de producción flexible en las que se desenvuelve el crecimiento de los videojuegos independientes en pequeña escala en Costa Rica. Por último, se presenta una investigación de Natalia Berti, “Entre la rutina y la especialización en la industria del *software* y los servicios informáticos: una mirada desde una economía semiperiférica”, en la que compara tres modelos de gestión de la industria del *software* y los servicios informáticos a partir de su implementación en seis centros de servicios y desarrollo (CSD) ubicados en la ciudad de Córdoba, en Argentina.

II. Sindicalismo, movimientos de resistencia y contextos nacionales

Para una breve reconstrucción del escenario donde se desarrolla hoy el movimiento sindical, cabe mencionar que en la actualidad nos enfrentamos a sistemas de relaciones laborales renovados, producto de la sinergia de un conjunto de transformaciones que han ocurrido en los sistemas productivos, los contextos nacionales e internacionales y en los propios trabajadores; factores todos que han contribuido a la configuración actual, que algunos autores han denominado como un sistema de relaciones laborales “post-fordistas”. Una de las particularidades de este sistema es que en el mismo han incidido fuerzas contradictorias, que recogen tanto la herencia de las políticas neoliberales de los noventa –que impulsaron reformas laborales que deterioraron

fuertemente y modificaron sustancialmente los derechos históricamente alcanzados por los trabajadores y disminuyeron el papel de los sindicatos— como las tendencias contrarrestadoras iniciadas por los gobiernos progresistas de izquierda que tendieron a sucederlas en muchos países de la región. Ambas con orientaciones muy distintas acerca de la economía y de la sociedad, lo que dejó legados, de alguna manera, contradictorios.

A su vez, en la actualidad, son pocos los países que han logrado mantenerse en esta posición, lo que ha significado la reposición de la agenda neoliberal de la mano de los gobiernos conservadores y liberales que en los últimos años triunfaron en Argentina, Colombia, Chile, Perú y Brasil, que vuelven a instaurar niveles de desregulación y flexibilidad instalados en la década de los noventa. Todo esto, como dijimos, ocurre en el marco de un conjunto de transformaciones de nuestras sociedades que —tal como los procesos de creciente individuación de los trabajadores— son resultado de la referencia a un contexto signado por los procesos de globalización y las condiciones que estos imponen, tales como una fuerte orientación hacia un mercado externo o la fuerte presencia de empresas multinacionales; es decir, de cambios que trascienden las orientaciones políticas de los gobiernos de turno.

Contradictoriamente, tras un contexto de crisis del sindicalismo en el mundo y en América Latina, producido por las reformas neoliberales de reestructuración económica, los estudios sobre el movimiento obrero y sindical han girado a analizar cómo es que estos se están revitalizando, al implementar nuevas estrategias, y/o sobreviviendo en distintos contextos institucionales desfavorables. Oportunamente, la emergencia de gobiernos de izquierda y el crecimiento de normas colectivas que regulan el trabajo, junto al fortalecimiento de las instituciones que protegen al trabajador, llevan a hablar de la reversión de esta tendencia, del fortalecimiento paralelo del actor sindical y de las dimensiones colectivas que se instalan como

referentes culturales del mismo. A su vez, muchos de estos países, como señalamos, vieron revertidas estas tendencias y acusan una vuelta a las amenazas de la era neoliberal; los derechos a la negociación se ven limitados, y se fortalece la capacidad del empleador de imponer unilateralmente las reglas a su favor.

Como consecuencia de esto, la realidad de los sindicatos reclama ser analizada a lo largo de toda América Latina desde estos cambios y desde tales contradicciones. Las ponencias seleccionadas, creemos, contribuyen a desarrollar esta situación y a comprenderla mejor a través de su descripción. Por un lado, los procesos de democratización y de ampliación de los derechos de ciudadanía laboral se han visto drásticamente cercenados por el triunfo o la imposición, en el caso de Brasil, de gobiernos conservadores. Por otro lado, reformas laborales en el marco de un gobierno de izquierda no generaron suficientes cambios en el marco de la cultura política instaurada por los gobiernos precedentes como para llegar a tener una inflexión en la tendencia impuesta por los gobiernos anteriores. Este último es el caso de la reforma de Michelle Bachelet en el país andino. Por otro lado, no siempre el creciente nivel de sindicalización generó espacios potenciales de incidencia del sindicalismo en el escenario político y económico, como es el caso de Uruguay. Por otra parte, el crecimiento del sindicalismo no siempre fue impulsado desde reformas laborales de izquierda, que proviene del mismo sindicalismo, y que, como en el caso de Perú, provocó un proceso de “autorreforma sindical”, y que ocurre a partir de un proceso de discusión orgánica.

A su vez, esta sucesión de etapas e impulsos y retrocesos del sindicalismo ligados no solo a los contextos nacionales, sino también –como ya mencionamos– a un contexto internacional ha generado una “ruptura cultural” de acuerdo a la percepción de sindicalistas más tradicionales. En efecto, se toma consciencia de que se han perdido tradiciones y regulaciones tácitas de los comportamientos, sea entre

los propios trabajadores o los propios sindicalistas. La hipótesis que está plasmada en muchos análisis es que el movimiento sindical estaría experimentando un cambio en sus representaciones sociales, marcado por la coexistencia de representaciones propias de las lógicas de acción tradicionales centradas en la valoración de los derechos colectivos y las relaciones de conflicto capital-trabajo con otras lógicas emergentes –más individualizadas– y otras, producto de un cambio civilizatorio, desde el cual, en la conformación de la identidad del trabajador –sobre todo los jóvenes–, empiezan a primar dimensiones tales como el género, la generación, la raza o el medioambiente. En este sentido, junto a las demandas tradicionales ligadas al empleo, salario, salud y condiciones de trabajo, formación, categorías profesionales, derechos sindicales, como las principales, aparece todo un conjunto de nuevas demandas que no necesariamente están estructuradas orgánicamente, sino que su fuerza se sostiene en la dimensión simbólica de la acción en sí misma –marcar el trabajo invisible y también la invisibilización (de la mujer, del joven, del discapacitado, del migrante, como tantos otros, en el trabajo)–.

En primer lugar, se presenta la contribución de Marco Aurélio Santana y Natália Cindra, “Juventude trabalhadora e movimento sindical. A resistência em um contexto de perda de direitos”. La misma tiene por objetivo analizar las recientes medidas y reformas que vienen siendo puestas en marcha por el gobierno de Michel Temer en Brasil, sus primeras consecuencias e impactos para la clase trabajadora. La ponencia tiene el mérito de presentar en base a un estudio de caso, el de Brasil, el significado que el nuevo ciclo de reformas laborales conservadoras está teniendo en la clase trabajadora. Se trata de la reposición, igual que en la década de los noventa, de una agenda neoliberal, en fuerte alianza con el capital internacional y las élites económicas y empresarios asociados al mismo.

En el plano del trabajo, estos gobiernos han impulsado reformas laborales que deterioran fuertemente y modifican sustancialmente los derechos históricamente alcanzados por los trabajadores, y restauraron los niveles de desregulación y flexibilidad instalados en la década de los noventa. Nuevamente, hay una redistribución jerárquica entre la negociación colectiva y la ley al interior del sistema de fuentes (flexibilidad), aunque muchas veces se trata lisa y llanamente de una “derogación de las reglas preexistentes, que imponían limitaciones en el marco de las relaciones laborales para permitir la imposición de reglas por vía unilateral a favor del empleador”⁹. Es decir que, en muchos casos, la flexibilidad opera como desregulación. Debido a que este es el sentido que se le quiere otorgar al cambio, se vive hoy una situación por la cual las transferencias que la sociedad redistribuye por el hecho de ser trabajador en condición de asalariado se debilitan drásticamente. Esta promoción de relaciones laborales menos estables, precarias, informales, a su vez, acusa un fuerte cambio de la estructura social de estos países, con efectos muy fuertes, sobre todo en los hogares más jóvenes.

La situación se agrava si se considera que es justamente este grupo el que, como remarca el artículo, es el más distante de las organizaciones sindicales brasileñas. En cuanto a estas, su debilitamiento es también uno de los propósitos de la reforma laboral: financieramente –la reforma prevé el fin del pago obligatorio de la cuota sindical–, arremete contra su representatividad, ya que establece que las empresas con más de 200 empleados pueden contar con “representantes de los trabajadores” que negocien en su nombre y que quienes tengan educación superior y cobren una cifra tope puedan llegar a acuerdos individuales. Esto, aunado a una fuerte tendencia de criminalización de los movimientos

⁹ Supervielle, M. y Quiñones, M. (2000). “La instalación de la flexibilidad en el Uruguay”, en *Sociologías*, Porto Alegre, año 2, n° 4, julio-diciembre, pp. 20-65.

sociales, ponen al sindicalismo en Brasil, como en muchos otros países que viven reformas similares, en una situación muy desfavorable.

La ponencia de Carlos Enrique Mejía Alvites, “Actores y discursos en el proceso de renovación sindical de la Confederación General de Trabajadores del Perú entre 2003 y 2011”, tiene como objeto analizar el proceso de cambio institucional iniciado por la Confederación General de Trabajadores del Perú (CGTP) como respuesta a la crisis de la acción sindical que se inicia en la década de los ochenta por efecto de las políticas neoliberales. Este proceso de cambio, que se denominó “autorreforma sindical”, puede ser abordado como un estudio que da cuenta a partir de una experiencia cuáles han sido los disparadores y los procesos a los que ha estado abierto el sindicalismo latinoamericano en términos de reflexividad. A su vez, contribuye a estudiar aquellos procesos que fueron denominados por la literatura como “revitalización sindical” (*union renewal*) –trabajos liderados en América Latina por autores como Cecilia Senén Gonzales, Andrea del Bono y David Trajtemberg en el Cono Sur, y Carola Frege, John Kelly, Lucio Baccaro, Adrien Thomas y especialmente los de Ray Hyman, entre otros, desde Europa–¹⁰.

El caso peruano se inicia en 2003 cuando la CGTP conformó la Comisión Sindical Nacional de Reestructuración Organizativa. La “autorreforma sindical” se desarrolló a través de un proceso de cambio que comprendió tres ámbitos específicos de la estructura sindical: los mecanismos de afiliación; los mecanismos de gestión interna y los procedimientos de representación de intereses. Alrededor de estos ejes se articulan viejos y nuevos actores organizados en diferentes sectores laborales, grupos de edad, género y orientación ideológica.

¹⁰ Para este debate, ver: Senén González, C. y Del Bono, A. (eds.) (2013). *La revitalización sindical en Argentina: alcances y perspectivas*. San Justo: Universidad Nacional de La Matanza.

El tema no es menor, en el contexto de los cambios antes enunciados; el sindicalismo latinoamericano se enfrenta a varios desafíos, entre los cuales no solo se encuentra el desafío histórico de organizarse para “reunir fuerzas” (sumar trabajadores sindicalizados y ganar espacios de acción), sino que se enfrenta también a un “problema de organización”. En un contexto en el que ganan terreno los procesos de individualización y un tipo de demandas de corte más utilitario, la cuestión de clase no es el único problema a resolver por el sindicalismo, sino también la cuestión de “cómo organizar el colectivo”. A su vez, este problema está íntimamente ligado a cómo el sindicalismo contribuye al desarrollo, llevando, incluso, la lucha de clases a la lucha por los modelos de desarrollo, lo cual radica en descentrar su reflexión en términos de actores sociales para pasar a hacerlo en términos de individuos portadores de derechos que se organizan en torno a luchas, que algunos autores reconocen como luchas por el reconocimiento¹¹. Frente a estos cambios, en la actualidad, la tendencia mundial es consolidar una estrategia de crecimiento y organización mediante la “afiliación directa”.

En definitiva, múltiples han sido los cambios de orden político, social, económico y cultural que transforman notablemente los contextos en los que opera hoy el sindicalismo latinoamericano. Bajo este diagnóstico, podríamos adelantarnos a decir que los autores que contribuyeron a este libro estarían de acuerdo con el lema “renovarse o perecer”. Se trata de un contexto en el que las causas externas –producto de la globalización, los cambios tecno-productivos,

¹¹ Fraser, N. (1997). “¿De la redistribución al reconocimiento? Dilemas en torno a la justicia en una época postsocialista”, en *Justicia Interrupta: Reflexiones críticas desde la posición postsocialista*. Bogotá: Siglo del Hombre Editores/ Universidad de los Andes.

Honneth, A. (1997). *La lucha por el reconocimiento: por una gramática moral de los conflictos sociales*. Barcelona: Crítica.

Taylor, C. (1993). *El multiculturalismo y la política del reconocimiento*. México: Fondo de Cultura Económica.

el avance de la ideología del *management* y el individualismo en general–, así como la consolidación de gobiernos de derecha en muchos países, por un lado, y las causas internas –heterogeneidad de intereses, burocratización, entre otros–, por el otro, han debilitado en extremo los sindicatos. En el contexto actual, son varias las iniciativas para paliar los efectos; entre las más importantes y en las que ponen énfasis estos autores son: su organización, su acción en el terreno sociopolítico, principalmente, su articulación con un modelo de desarrollo alternativo y, sobre todo, la unidad sindical, ante todo, frente a las reformas impulsadas por los gobiernos de derecha, conservadores y antitrabajadores. Todo esto, bajo la idea de que la meta actualmente es que la acción sindical gane en eficacia y resistencia y contribuya a generar reivindicaciones que impulsen a los trabajadores a adherir a una fuerza colectiva.

III. Procesos de trabajo y cadenas de valor / Processos de trabalho e cadeias de valor

São profundas as mutações vivenciadas pelo capitalismo da era digital-informacional-financeira. Merece destaque, nesse contexto, o nascimento de novas formas de extração da mais valia, especialmente nos serviços e em setores de produção não material. Isso porque a principal transformação da empresa flexível *não foi a conversão da ciência em principal força produtiva*, conforme Habermas¹², mas sim a *imbricação progressiva entre trabalho e ciência, imaterialidade e materialidade, trabalho produtivo e improdutivo*¹³.

¹² Habermas, J. "The New Obscurity", in *The New Conservatism: Cultural Criticism and the Historians' Debate*, Cambridge: Polity Press, 1989; Habermas, J. *Técnica e Ciência como "Ideologia"*, Ed. Abril, São Paulo, 1975.

¹³ Cf. Antunes, R. *Os Sentidos do Trabalho*, São Paulo, Boitempo, 2013. Antunes, R. *O Privilégio da Servidão*, São Paulo, Boitempo, 2018; Mészáros, I. *The Power of Ideology*, Harvester Wheatsheaf, New York, London, 1989.

Essas mudanças, em ritmo acelerado na transição do século XX para o XXI, têm como uma de suas premissas o aprofundamento da capacidade de mobilidade das corporações transnacionais e, de forma articulada, do fluxo do capital pelo globo. O capital, segundo David Harvey¹⁴, “é sangue que flui através do corpo político e todas as sociedades que chamamos de capitalistas, espalhando-se, às vezes como um filete e outras vezes como uma inundação, em cada canto e recanto do mundo habitado”. Em sua trajetória, reinventa-se para que possa romper barreiras que, porventura, se ergam e impeçam seu ciclo de valorização.

É nesse cenário que se inserem as reflexões propostas em “*Cadeias globais de valor no contexto do empreendedorismo e governança urbana*”, primeiro artigo que compõe este eixo temático. No capítulo, Simone Wolf observa, valendo-se da perspectiva de *cadeias globais de valor*, como a ampliação da mobilidade das corporações transnacionais e os movimentos que essas efetuam rumo à periferia do sistema implicam na imposição de “dinâmicas e arranjos institucionais dos sistemas produtivos e mercados de trabalho” locais que, além de repercutirem em escala global, ensejam “formas disfarçadas de assalariamento que levam a processos de precarização de direitos e condições laborais em escala mundial”.

Tomando como ponto de partida as relações de trabalho no Brasil, particularmente aquelas desenhadas a partir dos anos 2000, Wolf volta seu olhar para um desses “filetes” que irrigam e alimentam a dinâmica de acumulação no capitalismo contemporâneo. Abrigadas sob a perspectiva do empreendedorismo, e fomentadas a partir de políticas públicas de incentivo fiscal, acesso a financiamento, e flexibilização da legislação trabalhista, assume relevância a constituição, desde o ano 2000, de um conjunto de Pequenas e Microempresas (PME), “responsáveis por empregar

¹⁴ Harvey, D. *O enigma do capital e as crises do capitalismo*, São Paulo, Boitempo, 2011, p. 7.

mais de 52% da força de trabalho formal” e capazes de responder “por mais de 40% da massa salarial do país”, conforme dados de 2015, apresentados por Wolf. No interior desse grupo de PME, a socióloga destaca aquelas que atuam no setor de software e suas conexões com as cadeias de valor globais do ramo de Tecnologia da Informação (TI). Revelam-se então como estas cadeias, dinamizadas a partir de corporações globais, repercutem em diferentes etapas do processo produtivo, articulando distintos momentos de um mesmo processo e provocando alterações substanciais nos mercados de trabalho locais.

As *cadeias globais de valor* reconfiguraram, impulsionadas pelo advento da acentuação da liberalização da economia, conforme destacado pela autora em base aos estudos de Huws *et al.*¹⁵, “as antigas clivagens econômicas entre centro e periferia”. Conjugam alto grau de mobilidade por parte das empresas líderes globais, com o aceno permanente de inserção das economias da periferia do sistema na divisão internacional do trabalho. As repercussões desse processo, centrais na configuração das cadeias, consiste na imposição de novo padrão de emprego e salário, com desdobramento no conjunto das relações de trabalho vigentes nas distintas localidades.

Os estudos de Wolf estabelecem um profundo diálogo com o crescimento do fenômeno social que Úrsula Huws¹⁶ (2003) denominou como *cybertariado*, e Braga e Antunes concebem como *infoproletariado*¹⁷, fortes exemplos da ampliação das atividades de serviços e de sua participação crescentemente no processo de valorização do

¹⁵ Huws, U.; Dahlmann, S.; Flecker, J.; Holtgrewe, U.; Schönauer, A.; Ramioul, M.; Geurts, K. *Value chain restructuring in Europe in a global economy*, Leuven – Brussels, Katholieke Universiteit Leuven, Higher institute of labour studies, 2009.

¹⁶ Huws, U. *The Making of a Cybertariat (Virtual Work in a Real World)*, New York/London: Monthly Review Press/The Merlin Press, 2003.

¹⁷ Antunes, R.; Braga, R. *Infoproletários (Degradação Real do Trabalho Virtual)*, São Paulo: Boitempo, 2009.

capital. Integrados nas cadeias produtivas de valor, este segmento converte-se em partícipes decisivos no processo de geração do valor do capitalismo de nosso tempo. Tanto os trabalhos materiais quanto os imateriais, estando cada vez mais inter-relacionados nas cadeias produtivas, tornam-se também partes integrantes e subordinadas à forma-mercadoria¹⁸.

Um segundo artigo nos desloca para o cenário das relações cotidianas de trabalho e vida constituídas no contexto da atividade agrícola. Vale dizer, de antemão, que o deslocamento, longe de nos apresentar dois mundos, revela-nos os fios que tecem a unidade do sistema capitalista, no qual também as fronteiras entre a atividade agrícola e a industrial e de serviços apresentam-se cada vez mais esfumaçadas. Evidencia-se também, a partir do foco proposto pela pesquisa, a profunda capacidade do sistema em articular relações de trabalho fundadas em antigas e novas formas de trabalho, adequando-as às suas necessidades de geração do valor.

Em seu artigo, “*Vidas em trânsito: mulheres migrantes dos cocais maranhenses nas cidades canavieiras paulistas*”, Maria Aparecida de Moraes Silva, pesquisadora consagrada nos estudos das distintas dimensões que envolvem os processos migratórios no Brasil, volta seu olhar especificamente para o trabalho em áreas rurais e, de forma inseparável, para a dura travessia de homens e mulheres entre diferentes, distantes e remotas localidades do país. Travessia que deixa profundas marcas em suas vidas e nas de seus descendentes.

Não raro, observa a autora, a partida desses trabalhadores, em grande parte oriundos da região Nordeste do Brasil, envolve apenas homens jovens e adultos. Para trás ficam mulheres e crianças. Vidas que se separam na esperança de

¹⁸ Tosel, A. “Centralité et Non-Centralité du Travail ou La Passion des Hommes Superflus. In: Bidet, J. e Texier, J. *La Crise du Travail. Actuel Marx Confrontation*, Paris: Presses Universitaires de France, 1995. Antunes, R. *Os Sentidos do Trabalho*, São Paulo, Boitempo, 2013.

novamente se juntarem quando o labor, condicionado ao tempo do corte da cana, da lavoura do café e da colheita da laranja, deixa de existir: momento de voltar para casa e se preparar, na luta pela sobrevivência, para um novo ciclo de migração, quando a produção e a colheita novamente demandam o retorno.

Em sua pesquisa Moraes Silva coloca em evidência um grupo de mulheres que segue junto com seus companheiros, filhos ou netos, nessa longa travessia em direção ao interior do estado de São Paulo. O fluxo se dirige mais precisamente à cidade de Guariba, que é parte da Região Metropolitana de Ribeirão Preto, localidade conhecida pela intensa atividade de cultivo de cana-de-açúcar, maior polo produtor de açúcar e álcool do país. Deixam para trás, separados por mais de três mil quilômetros, a cidade de Timbiras, no Maranhão, estado cuja localização desenha o limite entre as regiões Nordeste e Norte do país. A pesquisadora destaca a importância dessas mulheres tanto nas atividades que desenvolvem em suas cidades de origem, quando lá permanecem, quanto no caso em que seguem a caminhada rumo a Guariba, no estado de São Paulo.

Morando em acomodações alugadas, não raro com tanques e banheiros de uso coletivo, nas periferias da cidade, essas mulheres incorporam à rotina doméstica o tempo e a lógica de trabalho dos canaviais. São vidas submetidas à dinâmica do trabalho duro, superexplorado, marcado pela violência dentro e fora de casa, pelas inúmeras privações, pelo pouco convívio familiar. A dinâmica imposta pelo trabalho dos homens, tal como descreve a autora, expõe as profundas diferenças de gênero, perceptíveis em cada movimento que tece o dia a dia. Vidas que se veem diante do imperativo de laços de sociabilidade e temporalidade distintos daqueles experienciados em suas cidades de origem. Mulheres que, diante das inúmeras dificuldades, tecem um conjunto de estratégias de sobrevivência, entre elas a de manter unida a família para que, com um pouco de dinheiro, possam juntos, ao fim de cada temporada de labor,

voltar para casa. Nas atividades nos canaviais, a lógica do capital é sangue que inunda cada minuto da vida, ainda que o cotidiano desses homens e mulheres, tal como indica a autora, seja tecido por pequenos, mas constantes, atos de resistência.

Um terceiro artigo, de autoria de Fabiane Santana Previtalli e Cílon César Fagiani, compõe esse eixo temático. Em “*O trabalho docente na educação básica sob o Estado gestor no Brasil*”, os pesquisadores analisam as demandas de formação profissional entre professores, assim como as repercussões das mudanças desencadeadas na organização do trabalho na atividade docente.

A pesquisa, realizada entre professores de três cidades do estado de Minas Gerais, no Brasil, apontou para a acentuação da intensificação do trabalho docente fruto, entre outras variáveis, da ampliação das funções desenvolvidas. Observou-se também como disseminação de estratégias de controle do trabalho típicas dos modelos gerenciais desenvolvidos no interior das grandes corporações opera no sentido de converter a atividade docente em prática marcada pela sobrecarga, pela dificuldade da realização de atividades pautadas pela qualidade, abrindo campo para a disseminação da desmotivação.

As escolas, vale destacar, têm se convertido nas últimas décadas em importante espaço cuja organização encontra-se cada vez mais concebida para reproduzir uma dada racionalidade favorável às premissas neoliberais e, de forma decorrente, às novas exigências do padrão de acumulação flexível. Ao ocupar, nesses espaços, papel essencial, a atividade docente é constantemente moldada, não sem resistência, para produzir e reproduzir valores e práticas favoráveis à formação de indivíduos com “postura aberta”, “flexíveis”, “colaborativos”, “engajados”, “empreendedores”.

Proceder nesse sentido, entretanto, tende a confrontar-se profundamente com a essência de uma prática educativa humanizadora, cujos valores se dirigem não para o indivíduo, mas para o sujeito coletivo; não para a competição do

mercado, mas para os laços solidários; não para o conformismo social, mas para a crítica e capacidade de transformação do mundo e de si mesmo. Esse confronto de projetos, ainda que nem sempre revelado com clareza, faz pairar entre os professores um difuso sentimento de mal-estar. Que seja este sentimento também fonte de resistência à progressiva perda de autonomia, ao esvaziamento do sentido do trabalho, e à sua profunda precarização.

Os diferentes objetos escolhidos pelos autores dos capítulos que compõem essa seção do livro revelam, entre outros aspectos, a disseminação e heterogeneidade das formas de intensificação do trabalho, a constante burla dos direitos, a superexploração, a vivência entre a formalidade e a informalidade, as exigências de metas, a rotinização do trabalho, o despotismo dos chefes, coordenadores e supervisores, os salários degradados, os trabalhos intermitentes, os assédios, adoecimentos e mortes. Esse conjunto de características, que marca o trabalho na contemporaneidade, indica um forte processo de proletarização e de explosão de um novo proletariado de serviços que se expande em escala global, diversificando e ampliando a classe trabalhadora.

E se há uma nova morfologia do trabalho, é necessário constatar também o advento de uma nova morfologia das formas de organização, de representação e das lutas, da classe trabalhadora. O mundo atual é um excepcional laboratório para se compreender esta nova era das lutas sociais.

IV. Subjetividades y contextos laborales

Escribía Mario Benedetti: “*Desafiliación* es un término usado en varios artículos que Lawrence Lipton escribió en *The Nation* acerca de esa actitud de los nuevos intelectuales. Lipton colocó un epígrafe de John L. Lewis que decía:

Nosotros nos desafiliamos¹⁹; y lo tomamos punto de partida metafórico para señalar la profundidad de la intersección ineludible entre lo subjetivo y lo colectivo, la afiliación y el desprendimiento.

Investigar la subjetividad en el campo de la sociología y de las ciencias sociales del trabajo no ha sido tan frecuente o equiparable al análisis de los sujetos laborales colectivos, sin embargo no se ha eludido, sino que por el contrario, se encuentra este análisis entrelineado en la mayoría de los estudios, se sabe, y resulta ineludible abocarse a ello para comprender en integridad el trabajo como “hecho” social. Quizás una orientación en la recuperación creciente de esta dimensión han sido las temáticas que conciernen a la salud-enfermedad laboral y, específicamente en sus orígenes en salud mental, a la “psicopatología del trabajo”. Este campo mismo giró a la exploración de otras esferas de la subjetividad, tales como las relaciones entre conciencia, alienación e inconsciente, tanto individuales como colectivos, y sus determinantes, incluso dentro del campo terapéutico, avanzando hacia una comprensión e interpretación psicodinámica²⁰. Entre aquellas raíces de conjunciones entre poder, trabajo y subjetividad, puede recordarse aquel párrafo con referencias precisas sobre los componentes de alienación-enajenación-extrañamiento estudiados en los tempranos manuscritos filosóficos de Karl Marx de 1844, en los cuales se señalaba que el trabajo concreto, para transformarse en mercancía, debía atravesar la mutación del sujeto creador en sujeto “trabajador”, que por efecto de la dominación social, deberá ofrecer su praxis subjetiva como un “objeto transable en el mercado”, una mercancía más. Para este autor, y en la mayoría de las corrientes de pensamiento social crítico, dicha “cosificación” organizada en la forma

19 Benedetti, M. (1997). “El resto es selva”, en *Cuentos completos (1947-1994)*. Buenos Aires: Seix Barral, p. 167.

20 Dejours, C. (1998). “De la psicopatología a la psicodinámica del trabajo”, en *Organización del trabajo y salud. De la psicopatología a la psicodinámica del trabajo*. Buenos Aires: Lumen.

de “cooperación despótica” resultó constituirse en una clave esencial para el desarrollo del sistema, junto con la denominada acumulación originaria.

Traer aquí la narrativa de Mario Benedetti, a modo de metáfora, nos permite –a través de las posibilidades polisémicas que brinda el significante “desafiliación”– alentar y co-reflexionar con las contribuciones reunidas aquí y referidas a las subjetividades contemporáneas que se incluyen en esta dimensión sobre “subjetividades y contextos laborales”. Así, partir con este enunciado literario que rememora aquella epopeya social de bifurcación alternativa de la *beat generation*, como elección subjetiva de ruptura. Se trata de un significado polarmente opuesto, si se quiere, a aquel significado atribuido por el recordado autor Robert Castel que conceptualizara a los procesos de “desafiliación” como efectos penosos del desempleo y el desprendimiento social consecuentes que acompañaron, en las décadas finiseculares, la “corrosión” de la “sociedad salarial”, sus colectivos masivos articuladores y el propio “estado de bienestar”²¹. Esos precipitados múltiples colocaron, sobre todo, a las fracciones subalternas en los márgenes y por fuera de la integración social. En este nuevo siglo, y especialmente en nuestro continente, en esta segunda década de retornos acentuados a la fase neoliberal, puede observarse a la luz de este significante un fenómeno sociopolítico singular, en el que si bien la amenaza de expulsión a la zona del “ejército de reserva” persiste, al decir de Michel Foucault, por efecto sobre la fuerza de trabajo de aquella secuestación originaria²², los dispositivos de “afiliación ideológica” instrumentados y puestos en “juego de verdad” en esta fase han alcanzado una pregnancia subjetiva muy expandida.

²¹ Castel, R. (1977). *Las metamorfosis de la cuestión social. Una crónica del salariado*. Buenos Aires: Paidós.

²² Foucault, M. (2016). *La sociedad punitiva*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Así, Cecilia Ros y Miriam Wlosko nos brindan, en su artículo “Trabajo y producción subjetiva en docentes investigadores de universidades nacionales”, un pormenorizado análisis teórico y empírico sobre la profundidad del impacto subjetivo al señalar cómo:

a nivel global en las últimas décadas del siglo XX, (han dado lugar a procesos de reforma del Estado, que en Argentina se profundizaron desde mediados de los noventa. En lo referente al sector educativo, estuvieron en la base de una reburocratización de los procedimientos (mayor control y normativización) y de una creciente “managerialización” de la cultura y los contenidos; esto es, un aumento de procedimientos e instrumentos tecno-burocráticos orientados a metas y productos, que promueven la competitividad y los resultados por sobre los procesos y contenidos (...) Así, la figura del investigador se ha reinventado: fue perdiendo paulatinamente libertad y control del contenido y organización de su trabajo; esto es, su condición de artesanos del saber, para adaptarse paulatinamente a los engranajes de las maquinarias que integran las nuevas formas de producción del conocimiento.

Los significados de la subjetividad abarcan, siguiendo este desarrollo, caracteres subjetivos derivados de las modulaciones antedichas, tales como la competencia entre pares, el individualismo generalizado y “emprededorismo”. Así, los cuerpos singulares se agregan en un conjunto colectivo vigilado por medio de evaluaciones y métricas cuantitativas, supuestamente “neutrales”. Regulaciones que –como registran las autoras– producen desgaste, rutinización y respuestas productivas conminadas a seguir velocidades y recurrir a repeticiones que inciden negativamente en la propia profundidad científica. Además, observan empíricamente que esta orientación subjetiva ha calado más en los jóvenes; por lo tanto, en su incidencia a futuro. En síntesis, deducimos por estos medios que se da consecuentemente un avance tanto en la apropiación del

saber colectivo como en su autonomía. La apariencia individual deviene en un colectivo compuesto por un divisionismo intelectual.

En esta línea interpretativa, resultan coincidentes las investigaciones llevadas a cabo y presentadas aquí por Deidi Maca Urbano y Nelson Molina Valencia, con su contribución en las “Subjetividades emergentes a partir del emprendimiento como forma de gubernamentalidad: una aproximación desde el análisis de discurso de la política pública de emprendimiento en Colombia”. Los autores avanzan en el análisis de estas transformaciones subjetivas como efecto de diseños gubernamentales, un tejido que se traza sobre las conciencias y praxis sociales. Tal como describen:

Es así como encontramos que el papel del Estado está enfocado, principalmente, en la creación de este medioambiente y no en una intervención directa en cuanto a la creación de oportunidades de trabajo de las que se podría derivar ciertas protecciones sociales (...) En la medida en que es el propio sujeto el que debe buscar y generar sus propias oportunidades de trabajo se vería instado a convertirse en un “empresario de sí”. Se tiene así una tendencia hacia una “desgubernamentalización” del Estado.

Esta orientación se configura de modo tal que:

El neoliberalismo no solo trae consigo una nueva relación entre el Estado, la sociedad y la economía, sino que, derivado de ello, también trae consigo una nueva especificación del sujeto de gobierno como agente activo de su propio destino que debe gobernarse a sí mismo de manera responsable, gestionar sus propios riesgos, lograr autoasegurarse, autorregularse.

Resulta apropiado consignar –siguiendo estos estudios– que, por un lado, se trama un “juego de verdad”, que construye una cosmovisión del valerse por sí mismo, a la vez que, por otro lado, se aplican para obstaculizar la construcción de un sujeto colectivo autónomo. El diseño de

dicha apropiación alcanza así, incluso, lo que antes podría definirse como fracciones de población trabajadora marginal, y por lo tanto, desafiada socialmente. Es una población sobre la que se ensayan diversos mecanismos de integración que configuran desde un espectro que va de la asistencia gubernamental a desarrollos empresarios que ensayan formas híbridas de empleo y autosostenimiento. En esta línea, se incorporan aquí las exploraciones de Gabriela Bukstein volcadas en su texto “Trayectorias laborales de mujeres pobres urbanas: ¿con trabajo registrado se supera la pobreza?”. Así, la autora señala:

Se conoce que las empresas, al seleccionar a mujeres pobres urbanas como empleadas, buscan que a partir del rol asignado como asesoras de créditos de consumo, tengan una mayor llegada al público objetivo, es decir, a los potenciales clientes que vivan en sectores populares. Dichas mujeres deben habitar en los mismos barrios donde trabajan, con la finalidad de lograr una mayor empatía con quienes serán sus clientes; deben saber leer y escribir, tener buena comunicación oral, saber escuchar, una actitud proactiva frente al trabajo, manejo de situaciones, muchas ganas y principalmente, necesidad de trabajar. Motiva también la incorporación de mujeres a las empresas de comercialización porque consideran que son más sumisas y fáciles de intimidar en sus lugares de trabajo.

La investigadora descubre una línea de mayores exigencias y compromiso subjetivo en la relación asalariada a la vez que un incremento de los riesgos laborales, registrando que:

Al ingresar a un trabajo registrado, se asume que mejoran la situación financiera de la mujer y su posición en la familia y sociedad, con el aumento de su autoestima y su poder de decisión (...). La inclusión de estas mujeres en sus puestos de “ejecutivas de cuenta”, “facilitadoras de créditos” u otras denominaciones se sustenta en la premisa de que al encontrarse excluidas del mercado laboral y sin oportunidades reales en su vida, serían capaces de llevar adelante la ardua tarea de

caminar en los barrios populares, con el peligro intrínseco en ellos y seguir adelante, enfrentarse a los vaivenes climáticos, confrontar a los clientes enojados, autoexplotarse para alcanzar los objetivos exigidos y esencialmente, tener un papel sumiso al ser ubicadas en la base de una estructura organizativa jerárquica empresarial.

Se comprueba así en estas aplicaciones las incidencias subjetivas y sociales, las que por una parte pasan a un plano de empleo registrado e “implica empoderar, incluir y construir una sociedad más equitativa pero (que en este caso) al mismo tiempo, discrimina, endeuda, desvaloriza, estigmatiza y no logra romper con el círculo vicioso de la pobreza (estructural)”.

En síntesis, con estos análisis –como adelantábamos *ut supra*–, recomendamos detenerse en su lectura para nutrirnos en la comprensión y relevancia de las dimensiones de la *subjetividad y sus contextos laborales*. Al mismo tiempo que podrán constatar, con la diversidad de sus registros brindados aquí, valiosas líneas interpretativas sobre las mutaciones operadas y que –estimamos– en conjunto podrán ensamblarse conceptualmente. Ese, incluso, ha sido nuestro impulso en este recorrido para alentar su lectura y consecuentes debates.

V. Metabolismos del sistema: género, capital financiero y sujeto

El paso de un capitalismo industrial a un capitalismo de los servicios y global²³ está dando cuenta de nuevas formas de metabolismo social. De acuerdo a Mészáros, este corresponde al “marco de referencia último” de las sociedades capitalistas, específicamente a “la totalidad de deter-

²³ Sassen, S. (2007). *A Sociology of Globalization*. Nueva York: Contemporary Societies.

minaciones, desde los procesos materiales directos hasta las prácticas intelectuales más mediadas²⁴, referidas a una relación metabólica básica: la relación entre el ser humano y la naturaleza. El carácter determinístico, pero a su vez históricamente mutante, de dicha relación dialéctica se mantiene “incluso en los niveles más alto de desarrollo social y tecnológico que puedan ser imaginados” y se estructura coherentemente “en relación a sus fundamentos materiales sin reducirla a una entidad material abstracta”²⁵.

Es precisamente en el marco de este proceso de reproducción transhistórica donde la apropiación (“Landnahme”²⁶) de nuevos recursos y la redefinición de su uso vienen haciendo evidentes las lógicas de acumulación específicas de este nuevo momento histórico del orden social capitalista. El texto “Ditadura militar: Fundamentos da acumulação financeiro no Brasil” de Francieli Martins Batista tematiza precisamente el modo en que el capital financiero se constituye, en el marco del proceso de globalización, en un recurso material central del modo contemporáneo de expansión y acumulación capitalista²⁷. En concreto, el autor reconstruye de manera histórica la formación y el desarrollo del mercado de capitales brasileiro y su integración al mercado global de capitales. Más específicamente, Batista analiza el proceso de internacionalización de la economía brasileira considerando la dictadura militar de este país como un momento histórico clave. En el marco de este, el capital financiero adquiere una mayor relevancia dentro

24 Mészáros, I. (2001). “The nature of historical determination”, en *Critique: Journal of Socialist Theory*, 29 (1), p. 120.

25 Íd.

26 Compárense: Luxemburg, R. (1913). “Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus”, en *Gesammelte Werke*, Bd. 5 (1990). Berlín: Dietz Verlag; Arendt, H. (1991). *Elemente und Ursprünge totaler Herrschaft: Antisemitismus. Imperialismus. Totale Herrschaft*. München: Piper; Dörre, K. (2009). “Die neue Landnahme. Dynamiken und Grenzen des Finanzkapitalismus”, en K. Dörre; S. Lessenich y H. Rosa, *Soziologie-Kapitalismus-Kritik. Eine Debatte*. Frankfurt: Suhrkamp, pp. 21-86.

27 Véase también: Dörre, K., íd.

del ciclo de acumulación de capital “ao gerar lucros cada vez mais substantivos, independente do setor produtivo, aumentando a discrepância entre o volume movimentado na esfera especulativa e o montante realmente existente - lastro real do capital”.

De acuerdo con Batista, la financialización de la economía brasilera sitúa su origen especialmente en el marco del proceso de “reordenamiento de las fuerzas políticas y económicas” ocurrido durante la dictadura militar de Brasil. Al respecto, la política económica resultante de dicho proceso tendrá como pilares fundamentales la reestructuración tanto del sistema financiero como del patrón de financiamiento establecido a partir del capital externo. Si bien dichas reformas contribuirán a un aumento parcial en el crecimiento de la economía nacional, significarán también una nueva forma de dependencia de Brasil respecto a los capitales extranjeros y las directrices neoliberales resultantes a partir del Consenso de Washington. En efecto, en el proceso de configuración del capitalismo financiero global no han variado sustancialmente las relaciones de dependencia a nivel internacional. Por el contrario, la financialización de la economía se ha constituido en un momento “de continuidad en la discontinuidad”²⁸, en el marco del cual se reproduce tanto el orden internacional de corte colonial como sus respectivas jerarquías y dinámicas de desigualdad social.

Las relaciones de género están también tendiendo a ser redefinidas para asegurar la reproducción de las sociedades de servicios y del capitalismo financiero. Al respecto, lo que se observa no es una transformación de las jerarquías patriarcales propias de las sociedades capitalistas, sino más bien, una reactivación de las relaciones de género tradicionales, pese a una mayor participación laboral femenina a nivel mundial²⁹. El texto “Epistemologías feministas y sus

²⁸ Mészáros, I. (1975). *Marx's Theory of Alienation*. Londres: Merlin Press.

²⁹ Cárdenas, A. y Yévenes, A. M. (eds.) (2018). *Mujer(es), Familia(s) y Trabajo(s): Un debate internacional*. Buenos Aires: Teseo.

contribuciones críticas a los estudios del trabajo en América Latina” de Ruth Sosa es un aporte significativo en la comprensión del modo en que las relaciones de género han sido y son hoy pilares fundamentales del orden y metabolismo social, así como de sus dinámicas de desigualdad social.

En efecto, el artículo de Sosa es una síntesis crítica acerca de “la capacidad heurística y política del prisma feminista para poder alumbrar las agendas pendientes en los estudios del trabajo y en las prácticas en torno a los procesos laborales y de representación sindical y política”. Al respecto, la autora destaca tanto los aportes teóricos como metodológicos que se han hecho a partir de la categoría “género” a los estudios del trabajo, en tanto categoría que “ilumina zonas de la realidad” sin la cual “ciertas dimensiones permanecerían a oscuras”. Al mismo tiempo, Sosa esboza nuevas posibilidades teóricas, epistemológicas y políticas del feminismo para el campo de los estudios del trabajo. En resumen, este texto tematiza el género como una categoría básica del orden y metabolismo social tanto de la sociedad industrial como de los servicios, destacando al mismo tiempo los desafíos actuales de los estudios del trabajo en relación a aquella.

Por último, Luciano Messina Pereira da Silva, Roberta Cristina Sawitzki y Carmem Ligia Iochins Grisci discuten en su texto “Erro no trabalho: concepção de caminhoneiros sob a lógica da gestão gerencialista” el significado que tiene el error en los procesos de trabajo desde el punto de vista de los sujetos. Este análisis se lleva a cabo a partir de un estudio cualitativo de carácter exploratorio a un sujeto-trabajador todavía escasamente estudiado: los conductores de vehículos de carga. Mediante las narraciones de estos camioneros, el autor y las autoras muestran cómo la lógica de gestión gerencialista actual tiende a externalizar, específicamente a subjetivizar, los errores de los procesos de trabajo. Es así como son los propios trabajadores quienes, autogestionando sus propios recursos, deben enfrentar los errores laborales, los cuales de por sí están marcados por condiciones

laborales intrínsecamente riesgosas (largas e intensivas jornadas de trabajo así como remuneraciones vinculadas a la productividad). Las causas y las consecuencias recaen finalmente en el sujeto-trabajador:

É praticamente unânime a opinião de que estes erros são provocados por imprudência, pressa, cansaço, distração, falta de atenção ao trânsito, falta de paciência dos motoristas. Novamente aqui, os temas “urgência” e “velocidade” parecem estar presentes e relacionando a vida dos caminhoneiros com as causas de erros que estes observam e/ou cometem no trânsito, no exercício de sua profissão.

El autor y las autoras de este artículo tematizan así, de manera novedosa, el modo en que la subjetividad se vuelve (¡nuevamente!) un recurso central tanto de los procesos de trabajo como, de manera más general, del metabolismo social.

En resumen, los tres textos acá presentados discuten tres ejes fundamentales del metabolismo social actual: el capital financiero, las relaciones de género y la subjetividad. Al respecto, estas reflexiones confirman la radicalización del proceso de “transformación de la sustancia natural y humana de la sociedad en mercancías”³⁰ y la importancia de entender el metabolismo social no solo en términos de la relación ser humano-naturaleza (“naturaleza externa”), sino también en términos de la relación del ser humano con su propia naturaleza (“naturaleza interna”)³¹.

³⁰ Polanyi, K. (1944/1989). *La Gran Transformación*. Madrid: La Piqueta.

³¹ Cárdenas, A.; Bialakowsky, A. L.; Jochum, G. y Littig, B. (eds.) (2017). “Transformaciones del Mundo del Trabajo: Desde la Colonialidad del Trabajo hacia el Trabajo Sustentable?”, en *Controversias y Concurrencias Latinoamericanas, Revista de la Asociación Latinoamericana de Sociología*, vol. 10 (15).

De textos y debates

Concluimos esta presentación para convocarlas y convocarlos especialmente a la lectura de estos textos y detenerse en cada una de estas destacadas elaboraciones compiladas, como parte también del valioso acervo de producciones del Grupo de Trabajo ALAS: Trabajo y reestructuración productiva del Congreso ALAS 2017 de Montevideo. Esta obra fue elaborada en esta edición para, ciertamente, ser debatida e incitar a renovados y futuros intercambios, así como también, singularmente, contribuir con el avance de los conocimientos sociolaborales dedicados –en el espacio latinoamericano y caribeño, y del orbe– a transformar y crear socialmente un mundo productivo con equidad.

I. Flexibilidad y precariedades laborales

Estrategias gremiales frente a la precarización laboral en el sector bananero de Los Ríos, Ecuador

SOFÍA MAGALÍ VITALI BERNARDI, GRETTEL PHILIPP Y MAGALÍ MAREGA

Resumen

La industria bananera se constituye como uno de los sectores más grandes de la agroindustria del Ecuador, y es una de las principales fuentes generadoras de divisas para el país. Sin embargo, su expansión durante las últimas décadas en los territorios rurales no solo se basó en la depredación de recursos naturales y el desplazamiento de las comunidades, sino que también fue posible sobre la base de la explotación de trabajadores y trabajadoras que se han tenido que emplear como peones, jornaleros, temporeros, destajistas u obreros, en condiciones generalmente precarias y con muy bajos salarios. La situación de precariedad laboral y las pésimas condiciones de salud laboral de los trabajadores bananeros fueron registradas en diferentes informes realizados por la Organización Internacional del Trabajo y por Human Rights Watch. Los antecedentes de la investigación sobre el tema coinciden en afirmar el predominio de condiciones de vida y trabajo precarias de sus trabajadores, así como la persecución gremial hacia sus trabajadores. El siguiente trabajo se propone analizar las políticas y estrategias patronales para gestionar el trabajo y mostrar cuáles son las diversas expresiones que adopta la flexibilización y precarización laboral en el sector. También se avanza en el análisis de los

posicionamientos y accionar de los trabajadores bananeros nucleados en Asociación Sindical de Trabajadores Agrícolas y Campesinos.

La perspectiva teórica que orienta el trabajo pondera los aspectos complejos y contradictorios de las relaciones entre capital y trabajo, atendiendo a los cambios producidos en la organización y gestión del trabajo, así como también, a las transformaciones político-económicas generales. En cuanto a la orientación metodológica del trabajo, se utiliza un abordaje centrado en lo cualitativo, a partir de observaciones en los lugares de trabajo y entrevistas en profundidad tanto individuales como colectivas a los trabajadores y activistas gremiales. Con la pretensión de registrar las prácticas sociales, las modalidades de relación, los sentidos dados por los sujetos a sus condiciones y modos de trabajo y de vida, estas técnicas apuntan a garantizar la riqueza y la profundidad de los datos, sobre todo en un trabajo que involucra dimensiones claves de la vida cotidiana. El recorte empírico para desarrollar el trabajo es la provincia de Los Ríos, considerada la nueva capital bananera de Ecuador por ser el centro de operaciones de la mayoría de compañías bananeras que se encuentran en el país. Puntualmente, hemos trabajado en los cantones de Babahoyo (La Unión), Buena Fe (San Pedro de la Y) y Quevedo.

Palabras clave

Estrategias gremiales; precarización laboral; sector bananero.

Introducción

En el siguiente trabajo, nos proponemos realizar una primera aproximación a las estrategias gremiales, posicionamientos y accionar de los trabajadores bananeros nucleados en la Asociación Sindical de Trabajadores Agrícolas y

Campeños (ASTAC), una organización que comienza a gestarse en 2007 y que nuclea a más de 1000 trabajadores de las provincias de Los Ríos, El Oro y Guayas, en Ecuador. Nuestro acercamiento a dicha organización surge a partir de una investigación colaborativa que se realizó con recursos del Fondo de Cooperación al Desarrollo de FOS-Solidaridad Socialista, durante el año 2015.

La perspectiva teórica que orienta el trabajo parte de considerar las estrategias gremiales como las “prácticas y dispositivos –institucionalizados o no– a través de los cuales las organizaciones sindicales procuran (...) constituirse como referente de los trabajadores en sus relaciones con las diferentes instancias de organización empresarial” (Soul, 2012: 43). Asimismo, consideramos que dichas prácticas se inscriben en un campo de fuerzas sociales cuya dinámica se expresa en las relaciones que atraviesan a los procesos de trabajo y las condiciones laborales en general, la situación política y las instituciones estatales, y las experiencias de organización y acción colectiva de los trabajadores con sus diferentes proyecciones y alineamientos político-sindicales a nivel nacional del sindicato y de sus organizaciones de segundo y tercer grado (Soul, 2012).

De esta manera, en nuestro análisis se tomarán en consideración las condiciones de trabajo resultantes de la dinámica particular del sector agroindustrial bananero en Ecuador, fundamentalmente en términos de las estrategias empresarias, donde hemos registrado el predominio de relaciones laborales flexibles en el modo de contratación, salarios, imposición de intensas y prolongadas jornadas de trabajo, amenazas permanentes de despido, persecución a dirigentes y prácticas antisindicales violentas, como la conformación de “listas negras” de trabajadores, características que adopta el patrón de acumulación primario exportador en el país. Igualmente, se analizarán tanto los condicionamientos institucionales como algunos de los limitantes estructurales de la sindicalización en Ecuador, entre los que se destaca un modelo sindical por empresa y la bajísima tasa

de sindicalización en el sector agrícola y bananero. Finalmente, se presentarán las principales luchas y demandas desarrolladas por ASTAC.

En cuanto a la orientación metodológica del trabajo, se utiliza un abordaje metodológico centrado en lo cualitativo, a partir de la observación en los lugares de trabajo, entrevistas a dirigentes sindicales de ASTAC y 30 entrevistas en profundidad a trabajadores de 12 haciendas de las empresas de mayor importancia económica: Dole, Noboa y Reybanpac. El recorte empírico de nuestro trabajo se situó en la provincia de Los Ríos, ubicada en la región centro-occidental del país, la cual es considerada la nueva capital bananera de Ecuador por ser el centro de operaciones de la mayoría de las compañías bananeras. Puntualmente, hemos realizado trabajo de campo en los cantones de Babahoyo (recinto La Unión); Buena Fe (recinto San Pedro de la Y) y Quevedo. Estas zonas representan enclaves que tienen una presencia histórica y de gran producción en el país.

Dinámica del sector agroindustrial bananero: oligopolios, concentración de tierra y flexibilidad laboral

En los últimos años, el sector bananero ecuatoriano se ha visto ampliamente favorecido por el incremento sostenido de los precios internacionales de los *commodities*. Esto se debe a la reversión de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio entre los productos de la periferia y del centro del sistema mundial, que actuaron como coyuntura favorable para el conjunto de las cadenas agroalimentarias de la región (Piva, 2015). Esto se expresa en el crecimiento sostenido de su valor, del 9,79% en el período 2007-2012, según datos de 2013 del Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones. No obstante, dicho crecimiento se sostiene bajo el predominio de relaciones

laborales flexibles, las cuales responden a una estrategia empresarial de competitividad para insertarse en los mercados globales basada en la reducción de costes laborales. Como en otros contextos latinoamericanos, la relación entre crecimiento económico y del empleo y el crecimiento de su calidad no puede ser pensada como sinonimia. Por el contrario, las patronales bananeras recurren a diferentes modalidades de empleo precario, bajos salarios, jornadas intensas, pésimas condiciones de trabajo y salud, formas diferenciales de explotación a hombres y mujeres, y la negación, incluso por modalidades de extrema violencia, de cualquier intento organizativo.

En Ecuador, el modelo de acumulación impulsado desde el Estado se configura de manera dependiente, en tanto su dinámica no es impulsada por necesidades de acumulación internas, sino por las exigencias de la acumulación en las metrópolis. De esta manera, a lo largo de la historia del país, el agro ecuatoriano se desarrolló bajo la tendencia de proveer de materias primas a otros países, especialmente a los Estados Unidos y Europa (Ruiz Acosta e Iturralde, 2013; Quevedo Ramírez, 2013; Brassel, 2011). Expresión de esta tendencia fue el surgimiento de grandes plantaciones de cacao durante el siglo XIX, que fue reemplazado a mediados del siglo XX por el banano, que –hasta la actualidad– se constituye como el rubro más importante de la agroexportación.

La producción bananera a gran escala se instaló en Ecuador a partir del colapso del cacao, el cual había dejado grandes cantidades de tierra y trabajadores disponibles en la región de la costa (Striffler, 2007). Asimismo, el país se encontraba libre del denominado “mal de Panamá”¹, lo que lo convirtió en un espacio “fértil” para las compañías bananeras extranjeras. Durante la década del cincuenta, este sector vivió su etapa de expansión, estimulado tanto por el

¹ Se llama “mal de Panamá” al grave efecto que produjo un hongo sobre las plantaciones bananeras de América Central.

crecimiento de su precio a nivel internacional como por la participación y el apoyo a la exportación del Estado². De esta manera, su consolidación se dio de la mano de tres procesos fundamentales en el agro: el control de pocos grupos oligopólicos, la concentración de la tierra y el establecimiento de condiciones laborales precarias y flexibles.

El afianzamiento de los oligopolios en la industria bananera se produjo a partir de un grupo concentrado de exportadores que controlaron a nivel nacional e internacional los sectores relevantes de la producción y circulación de los productos elaborados (Brassel, 2011). De esta manera, el conglomerado no solo dirige parte del aparato productivo de la agroindustria, sino también una porción de las grandes cadenas de insumos químicos y técnicos y de la comercialización. Ahora bien, el control de la producción se da por el establecimiento de contratos, en los que los exportadores ofrecen asistencia técnica a cambio de derechos exclusivos de compra de banano. Esto se debe a que, desde la década del sesenta, las corporaciones líderes se retiraron de la producción directa e implementaron un sistema de contratos de cultivos (Larrea, 1987; Bourgois, 1989; Striffler, 2007), con el objetivo de manejar los riesgos de producción y de mercado (Montalvo, 2008).

Los exportadores bananeros en Ecuador están conformados por tres grupos: compañías transnacionales (CTN), exportadores domésticos grandes y exportadores domésticos pequeños. Las CTN están representadas por las mundialmente conocidas Chiquita Co, Dole, Fyffes y Del Monte. Los exportadores domésticos grandes que mantienen una posición sobresaliente en el mercado mundial son Bananera Noboa, Favorita (Grupo Wong) y Costa Trading. Y los

² Como señala Cepeda (2011), la política estatal de fomento a la producción bananera se dio a partir de inversiones fiscales, apertura de líneas de crédito para el cultivo, creación de organismos oficiales de apoyo para el aumento de la producción y control de enfermedades, mejoramiento de la calidad y la redacción de un cuerpo legal con el afán de normar y regular la producción y comercialización de banano.

exportadores pequeños son compañías que compran la fruta de pequeños productores y la exportan hacia mercados no tradicionales (Montalvo, 2008).

En relación al proceso de concentración de la tierra, observamos que la agroindustria –para su crecimiento y fortalecimiento– necesita cada vez de más extensiones de cultivo, lo que genera un grave problema para los pequeños y medianos productores ubicados en zonas de expansión agroindustrial. Como muestran los últimos estudios del Sistema de Investigación sobre la Problemática Agraria en el Ecuador (SIPAE), para el caso de Ecuador, este proceso se ha ido incrementando en las últimas décadas y está acompañado por la concentración de agua, capitales, tecnología, infraestructura y poder político (Brassel, 2011). Entre los factores explicativos más importantes para comprender el proceso de concentración de tierra, se ubican dos tendencias intrínsecas del desarrollo agroindustrial. Por una lado, las características propias de la comercialización, en la que la dinámica de la producción bananera implica la articulación subordinada de pequeños y medianos productores con las grandes exportadoras que funcionan como enlaces para el mercado mundial. De esta manera, la variabilidad de precios de la caja de banano genera mayor vulnerabilidad para los pequeños y medianos productores, y estos son más propensos a la venta de sus tierras (Rodríguez, 2008). Por otro lado, la lógica de expansión y acaparamiento de tierras está mediado por el mercado de tierras y el cercamiento a las propiedades pequeñas y medianas, lo cual implica una forma de presión para la venta forzada de los terrenos (Quevedo Ramírez, 2013). El mecanismo utilizado en el proceso de concentración de la tierra es denominado “sistema de multipropiedad” porque consiste en escriturar a nombre de diferentes personas una unidad económica y productiva que es controlada por una sola persona o empresa (Brassel, 2011). Así, los grupos empresariales avanzan progresivamente en la adquisición de predios de distinta extensión y ubicación geográfica (Zapatta, Ruiz y Brassel, 2008).

Las transformaciones en la distribución y posesión de la estructura agraria, principalmente la concentración de la tierra, han generado diferentes flujos migracionales de población campesina. Quevedo es uno de los centros urbanos que ha absorbido gran parte de la población migrante que ha perdido sus tierras o fincas³. En nuestro trabajo de campo, relevamos que el 70% de los trabajadores asalariados entrevistados del sector bananero fueron finqueros o hijos de finqueros que en los últimos veinte años perdieron sus tierras y debieron vender su fuerza de trabajo. De esta manera, se corrobora que en la actualidad continúa vigente el proceso de expulsión y proletarización de los campesinos, así como el fraccionamiento y hacinamiento de los pequeños productores, motivados por la conversión y expansión de sistemas tradicionales de producción a cultivos de agroexportación (Cueva, Jácome, Landívar y Macías, 2008). Asimismo, los trabajadores señalan que el proceso de consolidación de la agroindustria, principalmente del monocultivo de banano, trajo aparejado la eliminación de otras fuentes de trabajo en las cuales los trabajadores se insertaban en algunas épocas del año.

Antes había más trabajo, ahora es puro bananera, porque ya no hay trabajo, la gente más se dedica a trabajar en el banano, es lo único que hay. (...) De esto ha de hacer cinco, seis años, porque ya no es como antes que había buen trabajo en la finca y uno trabajaba con los finqueros, ahorita ya no... no es como antes que se sembraba maíz, yuca, arroz, ahorita es puro verde (entrevista a garruchero y destallador, San Pedro de la Y, diciembre de 2015).

³ De hecho, según los datos de INEC 2001, la tasa promedio de crecimiento urbano en la provincia es de 4,5 (la séptima en el país), en contraste con una tasa de decrecimiento rural de -0,13 (Cueva, Jácome, Landívar y Macías, 2008).

Observamos, entonces, que la consolidación del sector agroindustrial bananero repercutió de manera significativa en los procesos de desposesión y pauperización de los trabajadores rurales, quienes los experimentan y expresan en términos de que quedan “cautivos” de las empresas bananeras. La situación de dependencia a la cual resultan expuestos, sumada a la gran demanda de puestos de trabajo, los sitúa en un lugar de vulnerabilidad e imposibilidad para negociar las condiciones laborales con las patronales.

En cuanto a las políticas y estrategias patronales para gestionar el trabajo, se destacan diversas formas de flexibilización y precarización laboral que son consustanciales a la reproducción y crecimiento del capital. Esto tiene particular envergadura si tomamos en cuenta que la producción bananera es una de las agriculturas de exportación más intensivas del mundo; en Ecuador se registra un trabajador cada 1,3 hectáreas de superficie plantada⁴ (SIPAE, 2011). En tal sentido, como señala Phillip Bourgois, las plantaciones bananeras representan una verdadera “fábrica en el campo”, debido al gran número de trabajadores que son concentrados en dichos espacios de trabajo (Bourgois, 1989: 35). Esto se debe a que el tipo de producción no admite una maquinización compleja que sustituya el trabajo humano y que, por tanto, el proceso de trabajo recaiga casi por completo sobre el trabajador muñido de su herramienta. En efecto, las variedades de banano producidas demandan más mano de obra por la necesidad de mayor mantenimiento para el cultivo intensivo (fertilizantes, pesticidas, poda, etcétera), así como también por la susceptibilidad a las magulladuras⁵.

4 Esto es llamativamente diferente en otros sectores agrícolas, en los que se registra que un trabajador puede tener a cargo hasta 400 hectáreas, como se da en el caso de la producción sojera del sur de la provincia de Santa Fe, en Argentina.

5 Las exigencias de exportación requieren una apariencia de la fruta que no presente magulladuras o rajaduras, por lo cual se requiere de un trabajador especializado que se encargue de una constante supervisión y cuidado.

En cuanto a las modalidades de contratación, registramos que una gran cantidad de trabajadores carecen de contrato y seguro médico. Algunos de ellos afirman que nunca tuvieron, otros que los tienen recién desde hace unos años o meses, muchos señalan que tienen un contrato de palabra o que han firmado un contrato, pero no conocen los términos del mismo, pues les hacen firmar muy rápidamente y no les entregan una copia. En los casos de existencia de contrato, estos fueron entablados directamente con representantes legales de las haciendas, por lo que no pudimos identificar la existencia de intermediarios en dichas contrataciones⁶, problemática que explicitaremos más adelante. Cabe aclarar aquí que los sistemas de intermediación se encuentran prohibidos por el Mandato Constituyente N° 8, sancionado en 2008. Sin embargo, según expresan los dirigentes sindicales, actualmente las empresas o los contratistas “en la realidad no están erradicadas sino que ya no son identificables” (entrevista a dirigente de ASTAC, Quevedo, diciembre de 2015).

Otra de las características de los procesos de trabajo y su gestión dentro de las plantaciones registradas refiere a la flexibilidad salarial o pago a destajo, ya que todos los trabajadores se encuentran sometidos a las variaciones en sus remuneraciones de acuerdo a los grados de avance realizados y requeridos según la situación de la empresa y del mercado. También incluimos en la flexibilidad salarial la disminución o –de modo frecuente– la eliminación del llamado salario indirecto (pago por vacaciones y aportes patronales al seguro social), prácticas habituales en el sector

⁶ Como fue ampliamente documentado (Martínez Valle, 2004; Cepeda, 2011; Moraes, Gadea, Pedreño y De Castro, 2012; Herrera, 2015b), una de las estrategias patronales más extendida en el sector refiere a la “flexibilidad cuantitativa”, que consiste en la imposición de contratos temporarios para la realización de actividades permanentes. Estos trabajadores son jornaleros que tienen una relación permanente (continua) con la plantación, pero que dada su forma de contratación (diaria), no pueden ser reconocidos como trabajadores permanentes, con lo cual quedan excluidos de las ventajas legales de los trabajadores permanentes.

de explotación bananera ecuatoriano. Al no contar con contrato formal o escrito, a los trabajadores se les dificulta hacer el seguimiento de los aportes correspondientes, como el décimo tercero y décimo cuarto salario y el pago de horas extras. “No tenemos un salario fijo, nosotros ganamos por caja, mi diario es 25 dólares, o 26, depende la caja. Aunque nos paguen poco, la cosa es sobrevivir” (entrevista a trabajador de campo, Quevedo, diciembre de 2015).

Asimismo, si bien el gobierno señala que los ecuatorianos han mejorado su calidad de vida gracias a “una política de salarios justos”, observamos que la brecha entre el ingreso promedio rural y la canasta básica sigue siendo absurdamente grande (Carrión y Herrera, 2012). Esto es particularmente significativo entre los trabajadores entrevistados, ya que alrededor de la mitad de los mismos está ganando por debajo del salario mínimo definido a nivel nacional y solo algunos declararon ganar por sobre el mismo.

Nuestros registros también dieron cuenta de casos de flexibilidad horaria, ya que el empleador dispone libremente de las horas de trabajo de acuerdo a las necesidades puntuales de la empresa. Este mecanismo tiende a reducir puestos de trabajo porque para la empresa no es necesario contar con más trabajadores en los momentos de mayor producción, en los cuales se les extiende la jornada a los ya empleados. En tal sentido, los trabajadores señalan: “En el tiempo de proceso estamos más horas, nos podemos quedar hasta las seis de la tarde o a veces hemos llegado hasta las doce de la noche y nos pagan seis dólares más por eso (...) no importa cuánto trabajos” (entrevista a trabajador de campo, Quevedo, noviembre de 2015).

Otra de las formas de flexibilidad es la polivalencia o polifuncionalidad, lo cual significa –tal como lo enuncian muchos trabajadores– que deben ejecutar (o deben estar en condiciones de realizar) distintas tareas según las necesidades de la patronal.

Yo trabajo eventual donde estoy trabajando, a mí me pagan semanalmente, me pagan ochenta dólares la semana, yo soy deschantador y garruchero los días de cosecha, labores varias que se llama. Y cuando no hay deschante, me mandan a fumigar, chapear [trabajar con machete] por ahí donde yo trabajo también tiene cacao, coger cacao juntar maracuyá el dueño de esa hacienda tiene de todo sembradito. Si él no tiene a quién ocupar para un trabajo, ya me dice que lo haga. Labores varios le dicen ellos (entrevista a trabajador de campo, San Pedro de la Y, diciembre de 2015).

A partir de lo desarrollado, observamos que el proceso histórico de acumulación en el sector, vinculado a un modelo primario exportador, se basa en la constante concentración de tierras, en el despojo de población campesina y su proletarianización o “subproletarianización” (Antunes, 2005), dadas las formas precarias de trabajo en las que se insertan forzosamente.

Estrategias y acciones gremiales de los trabajadores: entre las limitaciones estructurales y el despotismo patronal

“Por eso nos toca morir callados en la bananera”
(Entrevista a deshojador, San Pedro de la Y, noviembre de 2015).

En el siguiente apartado, detenemos nuestra mirada en el abordaje de algunos de los limitantes estructurales de la sindicalización en Ecuador y las prácticas antisindicales desarrolladas por las patronales bananeras, las cuales, junto con la dinámica y condiciones laborales arriba descritas, se vuelven explicativas para comprender las estrategias gremiales desarrolladas por los trabajadores nucleados en ASTAC. Es importante destacar que el sector bananero de Ecuador tiene una de las tasas de sindicalización más bajas de América Latina, hecho que no podemos dejar de asociar

a las numerosas experiencias de hostigamiento, amedrentamiento y despido de los trabajadores que han intentado conformar sindicatos o han llevado adelante alguna acción de protesta como las narradas por nuestros entrevistados. Si analizamos la tasa de sindicalización del país⁷, observamos que, en promedio, ronda en torno al 2% y el 6% y que existen nueve centrales sindicales. En el sector agrícola existen organizaciones sindicales de primer y segundo grado. De estas últimas, las más representativas son FENACLE y ASTAC, que afilian en promedio a unos 2000 trabajadores bananeros. Ahora bien, como ha sido esgrimido por diferentes antecedentes de investigación, el sindicalismo agrícola en Ecuador se caracteriza por una “debilidad estructural”, producto de las características institucionales en las que se desenvuelve y las particularidades de la acumulación del país (Negreiros, 2009; Herrera, 2015b).

Siguiendo lo planteado por Herrera (2015b), estas dificultades configuraron al movimiento sindical como el “hermano menor del movimiento indígena”, en tanto la escasa industrialización del país hizo que el proceso de sindicalización de la población no fuera masivo. Por otro lado, las organizaciones sindicales no lograron contener parte de la composición indígena y campesina, que decantaron en organizaciones y movimientos políticos paralelos, entre los que se destacan los diferentes movimientos indígenas (Herrera, 2015).

7 “Aunque no hay datos oficiales y consolidados sobre el volumen de trabajadores sindicalizados, los dirigentes están de acuerdo en que la población sindicalizada es pequeña, las cifras que manejan los dirigentes varía entre el 2% y el 16% de la población económicamente activa; además sostienen que los trabajadores sindicalizados y articulados a una organización corresponden a un porcentaje igualmente pequeño (13% en el sector público), pero coinciden que el 80% de los sindicatos pertenecen al sector público (salud, educación, petróleo, seguridad social, gobierno seccionales, etc.). Mientras que el ministro de trabajo por su parte afirma que el 41% de organizaciones laborales pertenecen al sector privado y el 59% al sector público” (Herrera, 2015b: 17).

Otro de los factores relevantes que incrementó la vulnerabilidad de los trabajadores es la fuerte persecución y hostigamiento que estos sufren al intentar organizarse. Como ya mencionamos, las “listas negras” compartidas por las empresas con el nombre de aquellas y aquellos que han reclamado por condiciones justas de trabajo y de vida son muy conocidas. En tal sentido, un caso ejemplar es lo ocurrido durante las primeras semanas del año 2017, cuando la organización sindical ASTAC denunció en la Defensoría del Pueblo del Ecuador (DPE) la violación de derechos laborales y humanos y las fumigaciones aéreas que se llevan a cabo, incluso, durante el almuerzo de los trabajadores. Ante la denuncia, la DPE junto al Ministerio de Trabajo, el Ministerio de Ambiente, el Instituto de Seguridad Social y el Ministerio de Salud, entre otros, realizaron una inspección en una hacienda del grupo Manobal (uno de los principales productores), y registraron un gran nivel de contaminación por fumigación, la no afiliación al seguro social de los trabajadores, la inexistencia de elementos de seguridad e higiene, entre otras irregularidades. Días después de la inspección, la empresa despidió a 21 trabajadores vinculados con ASTAC, y los incluyeron en la “lista negra”, de la que se hicieron eco otros empresarios.

Más allá de esta correlación de fuerzas extremadamente desfavorable para los trabajadores, registramos diferentes estrategias y acciones sindicales desarrolladas por ASTAC, entre las que destacamos: distintas presentaciones a organizaciones nacionales e internacionales para su reconocimiento legal, la pelea contra la intermediación laboral en el sector y la lucha por la salud de los trabajadores a partir de la limitación del uso indiscriminado de pesticidas.

Las limitaciones institucionales: el sindicato por empresa

Como señalábamos anteriormente, el sindicalismo agrícola en Ecuador se caracteriza por una “debilidad estructural”, producto de las características institucionales en las que se desenvuelve. Entre las mismas se destaca el establecimiento de la conformación de sindicatos por empresa y no por rama de actividad. Si nos remitimos a las disposiciones del Código de Trabajo, desde sus orígenes en el año 1938, establece la conformación de sindicatos por empresa, y así se reduce la organización a nivel de empresa, dentro de cuyos límites tendría que desarrollarse la acción sindical. Esta dimensión estructural, constituida por las instituciones estatales y la legislación sobre el trabajo que se sitúan en el centro de la escena (Soul, 2012), contribuye a la atomización de la organización social de los obreros; de ahí se deriva un modelo organizacional que contiene el germen de la debilidad y dispersión de su acción sindical. Asimismo, las organizaciones sindicales de segundo grado (federaciones y confederaciones) asoman débiles e incapaces de representar con eficacia a sus adherentes. Esta cuestión ha sido sostenida en las diferentes reformas laborales existentes hasta la actualidad (Negreiros, 2009). Diferentes investigadores coinciden en señalar que, durante la década del noventa, este proceso fue agravado a partir de las reformas al Código del Trabajo, que impactaron en un alarmante descenso organizativo (Darlic, 2004; Negreiros, 2009; Herrera, 2015b).

ASTAC surgió en el año 2007 a partir del proceso de organización en diferentes lugares de trabajo específicos, como las haciendas La Clementina⁸, Fortaleza Manabita, Envidia 1 y Envidia 2, ubicadas en la provincia de Los

⁸ Esta hacienda era propiedad de Álvaro Novoa, quien es parte de las viejas élites terratenientes del país, y en el año 2012 fue embargada y pasó a ser controlada por el Sistema de Rentas Internas (SRI) (Herrera, 2015a).

Ríos y, posteriormente, ampliaron el trabajo de base en el cantón El Empalme y en la provincia de Guayas. En estos enclaves las respuestas patronales fueron fuertes represiones y despidos para evitar la conformación de los sindicatos. Como resistencia a tal despotismo patronal, los trabajadores intentaron conformar una coordinadora para aunar fuerzas entre los distintos sindicatos o lugares de trabajo, que no logró tener el reconocimiento estatal.

A partir de las entrevistas realizadas, registramos que el 41% de los trabajadores relata haber intentado armar un sindicato y haber sido despedido como parte del proceso sin protección alguna por parte de instancias públicas o de la justicia. El 43% de los trabajadores indica que quisiera contar con un sindicato, pero que tiene miedo a ser despedido. El 10 % conoce el sindicato, pero piensa que no sirve a sus intereses. Finalmente, el 6% dice no conocerlo y no interesarle. Las palabras de un deshojador ilustran claramente la situación:

Nadie lo podía reclamar, señorita, porque si usted lo reclamaba, a usted lo amenazaban que se iba de la hacienda, nada más, y uno pobre no puede hacer eso, porque si usted sale de una bananera, tendrá que caer a otra y ya está su informe, por computadora le envían correo que este fulano es resabiado y ya no cogen a uno. Ese es el problema que hay, por eso nos toca de morir callados en la bananera, por ese problema, porque enseguida lo amenazan de que se va, y uno que es pobre no tiene más de dónde mantenerse aquí, el que vive sin una finca, sin un ganado, sin una chanchera donde coger un billete y decir con esto nos mantenemos así nos boten de la bananera, pero en cambio, por eso nos amenazan a nosotros, por eso el rico ahorita son algunas personas que se abusan de la humildad del trabajador, abusan (entrevista a deshojador, San Pedro de la Y, noviembre de 2015).

Queda claro cómo la patronal del sector niega el derecho a la libertad de asociación y el Estado está ausente para proteger a los trabajadores en el cumplimiento de sus

derechos. Así, no existen, en la mayoría de las plantaciones, ni sindicatos ni comités de salud y seguridad, ambas obligaciones legales.

Los sistemas de intermediación laboral: su persistencia más allá de su prohibición con el Mandato Constituyente N° 8

Asociado a lo anterior, otro de los elementos explicativos de las características de la organización sindical en el sector es el sistema generalizado de contratistas. Este hecho no ha sido revertido más allá de su prohibición con el Mandato Constituyente N° 8⁹, ya que, como adelantamos, los intermediarios se han vuelto menos identificables. Cabe destacar que a partir de la asunción de Rafael Correa como presidente en el año 2007, se generaron ciertas expectativas de cambio en los sectores organizados estimuladas por los avances constitucionales de 2008, las tendencias hacia transformaciones alrededor del trabajo y los derechos laborales, la recuperada capacidad del Estado para intervenir en la sociedad y las promesas de cambios profundos. Sin embargo, en la actualidad se presentan importantes límites y retrocesos del gobierno frente a las demandas de las organizaciones sindicales¹⁰ (Herrera, 2015b).

⁹ El Mandato Constituyente N° 8, aprobado en el año 2008, establece la eliminación y prohibición de la tercerización e intermediación laboral y cualquier forma de precarización de las relaciones de trabajo en las actividades a las que se dedique la empresa o empleador.

¹⁰ Este hecho se hace palpable si observamos las cifras de organizaciones existentes en el país: mientras que en 2004 existían 5506 organizaciones (Darlic, 2004), en 2014 existen 4000, de las cuales el 80% son sindicatos públicos. De esta manera, entendemos que si bien el gobierno logra cambios en las condiciones de los trabajadores y trabajadoras, no logra revertir las condiciones de reproducción de las organizaciones sindicales (Herrera, 2015b).

Uno de los reclamos importantes realizados por ASTAC refiere, justamente, a la persistencia de las tercerizaciones en los lugares de trabajo. La intermediación impide la contratación directa entre empresarios y trabajadores, lo que hace que muchos empresarios no cumplan con sus obligaciones de patrono. Además, genera la dificultad de establecer sindicatos por empresa, ya que gran número de trabajadores “no pertenecen” a las empresas en las que trabajan cotidianamente, situación agravada por el número incalculable de trabajadores en negro (Negreiros, 2009).

En las entrevistas realizadas, los trabajadores están de acuerdo en afirmar que los tercerizados son los que tienen las peores condiciones de trabajo, además de percibir salarios muy inferiores en comparación con los trabajadores de planta. Ante esta situación, los dirigentes señalan que:

ASTAC nació acogiendo trabajadores tercerizados, es decir, no dependen de un solo patrón, y otra que de un solo de proceso, y este personal no tiene ningún amparo, y nosotros los acogimos para defender sus derechos, y el Estado no nos quiere reconocer como asociación, y nosotros estamos peleando que se los reconozca como trabajadores bananeros asalariados, pero ellos aducen que como no pertenecemos a un solo patrón, no nos podemos conformar como sindicato (entrevista a dirigente sindical, Quevedo, diciembre de 2015).

La negación de la constitución de un sindicato bananero que agrupe a trabajadores de varias empresas del sector impide a más de 200 000 trabajadores bananeros ejercer sus derechos sindicales en la medida en que existen en el país más de 2500 pequeñas fincas bananeras que emplean a menos de 30 trabajadores.

La lucha por la salud

Más allá de la limitación en el reconocimiento legal a ASTAC como organización sindical de segundo grado, es importante mencionar que durante los últimos años, la misma protagonizó importantes reclamos vinculados a la visibilización de las problemáticas de salud generadas por el uso de agroquímicos. En este sentido, relevamos que una alianza estratégica ha sido con organizaciones de cooperación internacional, vinculadas a derechos laborales, de salud y redes de consumo responsable y de comercio justo, entre las que se destacan FOS (Bélgica), FUPAD (Estados Unidos) y OXFAM (Alemania), entre otras. Por otro lado, se destaca la vinculación con diferentes centros académicos, ONG y fundaciones, para la realización de estos informe e investigaciones que permitan relevar y fundamentar las diferentes problemáticas a las que se enfrentan los trabajadores.

Nuestro accionar nos ha llevado a denunciar todas las afectaciones a los derechos de los trabajadores, hemos promovido la investigación sobre los daños a la salud, causados por el uso indiscriminado de pesticidas, hemos incentivado en medios informativos nacionales como extranjeros la investigación sobre la situación de las trabajadoras y trabajadores bananeros de Ecuador (fuente sindical, sitio oficial de ASTAC).

Los trabajadores señalan que, desde hace algunos años, en las plantaciones se comenzó a avisar antes del paso de la avioneta fumigadora para que se trasladen a la empacadora durante aproximadamente una hora. Algunos añaden que se implementaron algunos elementos de seguridad y charlas. Sin embargo, advierten que estos cambios no revierten la situación de peligrosidad a la que se ven expuestos ni mejoran sus condiciones de trabajo.

Palabras finales

A modo de cierre, queremos mencionar algunas cuestiones que se desprenden del análisis realizado en relación con los procesos de lucha y organización de los trabajadores bananeros. Observamos que el proceso de expansión y consolidación de la agroindustria bananera en la región se encuentra controlado principalmente por empresas transnacionales que, mediante sistemas de contratos con sus intermediarios locales, evaden los riesgos de producción y de mercado. Por otro lado, relevamos la profundización de los procesos de concentración de la tierra y la simultánea desposesión de la población rural, que queda en un lugar de mayor debilidad frente a las negociaciones de sus condiciones de trabajo. En los lugares de trabajo analizados, esto redundó en el establecimiento de relaciones laborales precarias y flexibles que remiten a las formas más arcaicas de explotación y generan pésimas condiciones de trabajo y de vida para las y los trabajadores bananeros. Estos elementos configuran y concurren a determinar las posibilidades de desarrollo de las estrategias gremiales de sus trabajadores. Por otro lado, dimos cuenta de las dificultades estructurales del sindicalismo ecuatoriano, que nos permitieron contextualizar y visibilizar un escenario claramente desfavorable para los trabajadores y sus organizaciones sindicales. A esta dimensión se agregan los condicionantes institucionales, específicamente la reglamentación del Código de Trabajo, que dispone y reconoce únicamente el sindicato por empresa; agravados por la gran cantidad de trabajadores en negro, así como de tercerizados, que están completamente desprotegidos.

Más allá de estos condicionamientos, pudimos dar cuenta de diferentes estrategias gremiales que, dadas las características de la organización del trabajo y la legislación y la dura persecución que sufren en los lugares de trabajo, optan por lograr incidencia y presión desde el exterior,

articulando demandas con organizaciones internacionales y haciendo foco principalmente en la denuncia del uso indiscriminado de agrotóxicos.

Finalmente, a partir del pedido de conocer y fundamentar las condiciones de salud de los y las trabajadores bananeros, la investigación en colaboración nos permitió pensar en la necesidad de contemplar todos los aspectos que las estructuran. Limitarse a la denuncia del uso de agrotóxicos sería obturar la comprensión de los procesos que constituyen las condiciones de vida de los trabajadores, entre los cuales las prácticas y experiencias sindicales, en tanto expresiones del antagonismo de clase, son parte de la dinámica que articula y explicita la comprensión de la totalidad histórica (Varela e Iñigo Carrera, 2015).

Asimismo, entendemos que los límites que los trabajadores puedan imponer a las condiciones imperantes en las plantaciones dependen del avance en la correlación de fuerza de este antagonismo que remite a transformaciones en las relaciones laborales y sociales de carácter más general.

Bibliografía

- Antunes, R. (2005). *Los sentidos del trabajo*. Buenos Aires: Ediciones Herramienta.
- Bourgois, P. (1989). *Ethnicity at work: divided labor on a Central American banana plantation*. Baltimore, M.D: Johns Hopkins University Press.
- Brassel, F. (2011). “Las dinámicas monopólicas de la agroindustria”, en F. Brassel; J. Breilh y A. Zapatta (eds.). *¿Agroindustria y soberanía alimentaria? Hacia una Ley de Agroindustria y Empleo Agrícola*. Quito: SIPAE, pp. 191-198.
- Carrión, D. y Herrera, S. (2012). *Ecuador rural del siglo XXI. Soberanía alimentaria, inversión pública y política agraria*. Quito: Instituto de Estudios Ecuatorianos.

- Cazorla, O. (2015). “Persistente violación de los derechos humanos en el sector bananero en Ecuador”, en *Open Democracy*. Disponible en: <<https://bit.ly/30E5SmJ>>.
- Cepeda, D. (2011). “Cuando las manos hacen el racimo: Condiciones de producción y trabajo del banano en Ecuador”, en F. Brassel; J. Breilh y A. Zapatta (eds.). *¿Agroindustria y Soberanía Alimentaria? Hacia una Ley de Agroindustria y Empleo Agrícola*. Quito: SIPAE.
- Cueva, G.; Jácome, N.; Landívar, M. y Macías, V. (2008). “Desplazados por agroexportación. La concentración de la tierra por multipropiedad y fracturación: el caso de Quevedo”, en F. Brassel; S. Herrera y M. Laforge (eds.). *¿Reforma Agraria en el Ecuador?: viejos temas, nuevos argumentos*. Quito: SIPAE, pp. 133-152.
- Darlic, M. (2004). *Organizaciones sindicales 1934–1996*. Quito: Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales/Fundación Friedrich Ebert/Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos.
- Herrera, S. (2015a). *Sindicatos rurales, contexto y conflicto en el Ecuador: La Clementina y Ecludos*. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Herrera, S. (2015b). “Situación, estrategia y contexto de los sindicatos en el Ecuador”, en CLACSO-UMET. *Nuevos modelos sindicales en América Latina y el Caribe*. Buenos Aires: CLACSO.
- Larrea, C. (1987). *El Banano en el Ecuador. Transnacionales, Modernización y Subdesarrollo*. Quito: FLACSO.
- Martínez Valle, L. (2004). “Trabajo flexible en las nuevas zonas bananeras de Ecuador”, en R. Harari y T. Korovkin (eds.). *Efectos sociales de la globalización. Petróleo, banano y flores en Ecuador*. Quito: Abya-Yala, pp. 129-156.
- Montalvo, C. (2008). “La estructura vertical del mercado bananero para el Ecuador y el carácter limitado de las reformas de comercio internacional”, en *Revista Tecnológica ESPOL*, vol. 21, nº 1, pp. 165-179.

- Moraes, N.; Gadea, E.; Pedreño, A. y De Castro, C. (2012). “Enclaves globales agrícolas y migraciones de trabajo: Convergencias globales y regulaciones transnacionales”, en *Política y Sociedad*, n° 49, pp. 13-34.
- Negreiros, J. (2009). “La FENACLE y la organización de los asalariados rurales en la provincia del Guayas, Ecuador”, en *Ecuador Debate*, n° 78, pp. 125-140.
- Piva, A. (2015). *Economía y política en la Argentina Kirchnerista*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.
- Quevedo Ramírez, T. (2013). *Agroindustria y concentración de la propiedad de la tierra elementos para su definición y caracterización en el Ecuador*. Quito: Observatorio del Cambio Rural.
- Rodríguez, E. (2008). “Competencia desigual: Agroindustria bananera y pequeños productores: El caso de Barbones”, en F. Brassel, S. Herrera y M. Laforge (eds.). *¿Reforma Agraria en el Ecuador?: viejos temas, nuevos argumentos*. Quito: SIPAE.
- Ruiz Acosta, M. e Iturralde, P. (2013). *La alquimia de la riqueza. Estado, petróleo y patrón de acumulación en Ecuador*. Quito: Centro de Derechos Económicos y Sociales.
- Sistema de Investigación sobre la Problemática Agraria en el Ecuador (SIPAE) (2011). *Prácticas de compra y condiciones sociales, laborales y ambientales en las plantaciones bananeras ecuatorianas que exportan a Alemania*. Quito: SIPAE.
- Soul, M. J. (2012). “Transformaciones en las estrategias sindicales en contextos de reconversión productiva. Un estudio de caso en la industria siderúrgica”, en AA. VV. *El mundo del trabajo en América Latina. Tendencias y resistencias*. Buenos Aires: CLACSO/Ciccus.
- Striffler, S. (2007). “Clase, género e identidad: la United Fruit Company, Hacienda Tenguel y la reestructuración de la industria del banano”, en *Ecuador Debate* n° 51, pp. 155-178.

- Varela, P. e Iñigo Carrera, N. (2015). “Diálogos sobre el concepto de ‘estrategia’ de la clase obrera”, en *Revista Archivos de historial de movimiento obrero y la izquierda*, año III, nº 6.
- Zapatta, A.; Ruiz, P. y Brassel, F. (2008). “La estructura agraria en el Ecuador: una aproximación a su problemática y tendencias”, en F. Brassel; S. Herrera y M. Laforge (eds.). *¿Reforma Agraria en el Ecuador?: viejos temas, nuevos argumentos*. Quito: SIPAE.

Flexibilidad laboral en tiempos de distribución digital

Los desarrolladores de videojuegos independientes y sus malestares

ORLANDO GUEVARA VILLALOBOS

Resumen

El siguiente trabajo se propone a analizar las redes de producción flexible en las que se desenvuelve la producción de videojuegos independientes en pequeña escala, así como la forma en que los intermediarios del sector moldean la organización y dirección creativa de la producción. En la cultura de la producción de videojuegos, los ideales de autonomía y control creativo se ven diluidos en el complejo y poco definido proceso de trabajo cognitivo-digital, así como las barreras técnicas y sociales que surgen de las relaciones contractuales con actores que concentran los medios de distribución, financiamiento y promoción del proceso productivo.

Palabras clave

Industrias culturales; producción cultural; videojuegos; flexibilidad.

Introducción

El desarrollo de videojuegos constituye una de la miríada de actividades productivas e industrias que han surgido con el desarrollo y penetración de tecnologías computacionales en nuestras sociedades contemporáneas. Desde la expansión corporativa que experimenta desde mediados de los años ochenta, el mercado de los videojuegos ha crecido de forma exponencial, con una industria que supera a otras, como el cine o la música, con ingresos de setenta y cuatro mil millones de dólares al año en la actualidad. A su vez, esta se da en un contexto de alta concentración del capital, de una alta especialización del trabajo, así como de desarrollo de las carreras ocupacionales dentro de la industria.

Con el resurgimiento de los pequeños productores de videojuegos a mediados de la década del dos mil, nuevas formas de producción y organización industrial han aparecido junto a narrativas de empoderamiento individual y artístico, así como la flexibilidad necesaria para la organización del trabajo creativo o cultural. Al respecto, en el presente trabajo me propongo analizar las relaciones de producción flexibles dentro de las que se desenvuelven los creadores de contenido en pequeña escala de la industria de los videojuegos, los riesgos que enfrenta la posibilidad de una profesión como desarrolladores independientes, así como las acciones institucionales dirigidas a la reducción de riesgos y orientación del proceso económico. Dentro de mis conclusiones, argumento que aunque existan estrategias para obtener y articular exitosamente los medios para el desarrollo de proyectos en pequeña escala, las presiones del mercado y los intermediarios sobre los procesos de comercialización y distribución obligan a los desarrolladores a insertarse en otras actividades productivas, en redes de trabajo subcontratado, como forma de mantener estabilidad económica. Lo anterior compromete la dirección y los

procesos creativos para el desarrollo del medio, y somete a los desarrolladores a regímenes de autoexplotación y constante racionalización del trabajo.

El trabajo se desarrolla en tres partes. Seguido de una reflexión teórica, expongo las relaciones desiguales entre desarrolladores e intermediarios industriales, y las instancias de precariedad laboral generadas por la organización flexible de la producción de videojuegos a gran escala. Posteriormente, discuto las nuevas condiciones generadas por la distribución digital, para luego analizar las redes de intermediación institucional que transitan los desarrolladores en el ciclo económico.

Trabajo cultural y flexibilidad en la industria de los videojuegos

La complejidad de la relación entre trabajo cultural y flexibilidad laboral implica un esfuerzo, primero, por definir la matriz teórica que vincula ambos conceptos. Al respecto, el estudio de las condiciones de posibilidad que tiene el desarrollo independiente de videojuegos implica una aproximación socioestructural que estudie las relaciones entre actores productivos y las formas que estas relaciones van construyendo el acceso a los medios necesarios para esta labor productiva. Al respecto, la perspectiva político-económica de las industrias culturales ha sido reconocida para la comprensión de las condiciones que determinan la producción de cultura, la cual resumo como el estudio de las relaciones de poder que median en el acceso a los medios necesitados por los distintos fines que orientan la producción, circulación, distribución y promoción de productos culturales (Miège, 1989; Hesmondhalgh, 1996; Negus, 1998; entre otros). Estas relaciones las analizo como acciones de “intermediación”; más allá del debate sobre el término “intermediario cultural” (ver Hesmondhalgh, 2007:

66-67), parto de la afinidad institucionalista que ofrece la noción de Negus (2002) para referirme a los intermediarios como actores con algún un interés o marco de acción institucional o comercial en las distintas fases de la producción (desarrollo, enlace, promoción, distribución, etcétera). Independientemente de su origen o función, son actores orientados a la reducción de incertidumbre presente en el ciclo económico (DiMaggio y Powell, 1999), por medio de una vinculación relativamente efectiva de los espacios entre producción y consumo.

Así vista, la industria de los videojuegos comprende un experimento importante sobre la producción digital y los alcances de la flexibilidad en el capitalismo contemporáneo. Los juegos digitales forman parte del dominio de los medios digitales, y el trabajo creativo-digital que toma lugar puede localizarse como una forma específica de trabajo cultural (Fuchs y Sandoval, 2014), la cual es orientada a la producción de símbolos y representaciones de mundo para su exploración e interacción. Como industria cultural digital, se encuentra profundamente articulada a la industria del *software* y la alta tecnología, a partir de la cual se construyen los medios usados en los ciclos de producción, promoción y distribución de un videojuego, así como los sistemas articulados en la organización flexible de la producción cultural y su distribución.

Por su parte, el segmento independiente de los videojuegos, al igual que otros sectores del llamado sector creativo, ha articulado históricamente nociones de autonomía y flexibilidad para defender su trabajo y clamar por un espacio en la industria. Esta articulación conceptual ha sido debatida y pensada en círculos académicos de distinto cuño teórico. Perspectivas optimistas de estas nociones (Leadbeater y Oakley, 1999; Florida, 2002) enfatizan el empoderamiento individual para la generación de emprendimientos culturales. No obstante, perspectivas más críticas han enfatizado la flexibilidad como condición estructural afín a los procesos de acumulación flexible del capitalismo con-

temporáneo (Harvey, 1990; Sennet, 2006a; Sennet, 2006b), lo que genera condiciones de explotación laboral (Hardt y Negri, 2000; Gill y Pratt, 2008) y empleos caracterizados por el riesgo, la incertidumbre, la contingencia (Beck, 2000). Es en sí mismo un proceso en el cual el riesgo de una compañía es transferido a los trabajadores, lo que permite en la primera una reducción de costos y “flexibilidad” para manejar sus recursos humanos (MacDonald, 1991; Campbell, 1993), mientras que el trabajo más acorde con necesidades y ambiciones biográficas de los trabajadores se traduce en contratos a corto plazo, por objetivos y en condiciones variables de explotación. Los estudios anteriores tienden a identificar estas formas de trabajo en las reformas estructurales y laborales que pone en marcha el proceso de liberalización económica en las décadas de 1970 y 1980, la cultura empresarial que –particularmente en el Reino Unido– promovió agresivamente formas de empleo por cuenta propia. Asimismo, algunos análisis se centran en las culturas empresariales que informaron el *boom* tecnológico en la costa oeste estadounidense en los años setenta, la cual articulaba un libertarismo sospechoso de las jerarquías burocráticas y el Estado, un énfasis en la creatividad, flexibilidad y autonomía individual como elemento central de toda actividad humana, así como una visión optimistamente liberadora de las tecnologías digitales (Turner, 2007).

Para el caso que atañe a este estudio, la condición de flexibilidad expresa un conflicto entre las culturas de producción que orientan a los emprendimientos independientes y las presiones ejercidas por los distintos intermediarios corporativos que controlan los medios económicos, tecnológicos, estéticos y humanos destinados a la producción. Dadas las carencias materiales de los desarrolladores, las situaciones de precariedad generadas por la flexibilidad giran alrededor del grado de control que se posee en procesos como la producción, promoción, distribución y administración de los títulos publicados, así como las presiones

que generan los intermediarios de mercado sobre este control, los procesos creativo-laborales y el bienestar económico de los desarrolladores.

El sector corporativo a gran escala o AAA

El mercado de los videojuegos se encuentra estructurado en diversos niveles de competencia y dependencia entre sus actores. A partir de los años noventa, la industria comienza a estructurarse en grandes redes corporativas de propietarios de plataformas y grandes casas publicistas que controlan los aspectos centrales de la producción industrial. Este complejo corporativo de los videojuegos ha mantenido su relevancia a partir del control que ejercen, sobre los medios de reproducción y acceso al mercado (plataformas), el financiamiento, los medios tecnológicos, la promoción, la distribución, la racionalización del proceso productivo. Alrededor de este núcleo, transitan una miríada de estudios de desarrollo de videojuegos independientes, que se encuentran en una dinámica y volátil relación de dependencia financiera y logística de los actores en los dos niveles superiores. El nivel de especialización de la industria ha llevado a la formación de una industria del “*software* intermedio y servicios”, enfocada en el desarrollo y venta de productos y servicios tecnológicos asociados a las infraestructuras informáticas-digitales y contenido necesario para cada producto según sus especificaciones.

El control propietario de sus consolas le permite al oligopolio conformado por Microsoft, Nintendo y Sony dictaminar los términos monetarios, económicos, de uso y calidad bajo los cuales las casas publicistas y los desarrolladores obtienen acceso a la plataforma. Por su parte, las principales compañías publicistas no solamente poseen estudios para el desarrollo interno de sus propios proyectos, sino que –al igual que las divisiones editoriales de los propietarios de los medios de reproducción– alimentan sus ingresos y portafolio a través del desarrollo de contenido por medio

de alianzas estratégicas con grandes estudios de desarrollo, otorgamiento de licencias y/o financiamiento de proyectos a terceros. Por su parte, los estudios desarrolladores se posicionan en el mercado a partir del control relativo que posean sobre los medios de financiamiento y tecnológicos que se hayan traducido en un portafolio de éxitos comerciales e insumos tecnológicos con demanda en la industria.

Como resultado histórico de esta estructura de producción, para el cambio de siglo, la industria adquiere la forma de un “reloj de arena” (Bowen y Deuze, 2009), en el cual un puñado de firmas globales (Activision-Blizzard, Bandai Namco, Electronic Arts, Microsoft, Sony, Square-Enix, Ubisoft, Take-Two) producen la mayor parte del valor de la industria. Este proceso ha estado caracterizado por la lógica de adquisiciones locales/internacionales y fusiones corporativas, que han permitido expandir la capacidad productiva de estos actores, afianzar sus operaciones y redes de distribución global, así como aumentar su portafolio y recursos tecnológicos por apropiación de la propiedad intelectual de terceros. Mientras, las casas publicistas más pequeñas y cientos de estudios desarrolladores han tenido una cuota de participación mínima en el mercado.

Las consecuencias de esta estructura de producción cultural son varias y conocidas en otras industrias culturales (Hesmondhalgh, 1996). El control económico de estas corporaciones se extiende a las convenciones estéticas y narrativas que organizan la producción de contenido en géneros más o menos definidos por el éxito comercial obtenido a lo largo de su presencia en el mercado, limitando la diversidad narrativa, simbólica y ludológica del medio, tal como registran estudios en otras industrias (Peterson y Berger, 1990, citados en Hesmondhalgh, 1996: 473). Por su parte, las convenciones estéticas inspiradas en el fotorealismo y la experiencia inmersiva no solamente han motivado una aceleración de la industria del *middleware*, sino que han tenido como consecuencia una especialización profunda del trabajo y una extensión del tiempo necesario para

la producción de un videojuego (Dovey y Kennedy, 2006; Dyer-Witheford y Peuter, 2009). Como consecuencia, el acceso de la industria se vuelve costoso y riesgoso, al tiempo que el presupuesto para cada proyecto se incrementa significativamente. Para el final de la década de los noventa, las compañías desarrolladoras pasaron a tener entre 100 y 500 empleados en una especializada red de trabajo cultural. Paralelamente, al tiempo que los presupuestos subieron, las relaciones contractuales entre los entes financieros y los estudios de desarrollo comenzaron a caracterizarse por la expropiación de la propiedad intelectual a cambio del financiamiento del proyecto, regalías bajo condiciones difíciles de cumplir, sometimiento a fechas rígidas de entrega, derecho a cancelar el proyecto sin necesidad de explicar la causa, control sobre el precio final del producto y supervisión estricta de los acuerdos establecidos y la defensa de los intereses cambiantes de los publicistas a través de un productor o productora *in situ*.

En medio de altos costos de producción, las grandes compañías publicistas no han dudado en implementar principios de flexibilidad numérica y funcional como canon a seguir por la industria, así como en expandir sus operaciones comerciales y de desarrollo a nivel internacional, ya sea por medio de sucursales *offshore* o acuerdos comerciales con subcontratistas.

Así, las estrategias de producción flexible y desconcentrada al estilo “centro-periferia” se han aplicado a la industria en al menos tres frentes, la manufactura de las consolas y de los dispositivos periféricos y los videojuegos, mientras se mantenía el control de I+D y el desarrollo *in-house* (Kline, Dyer-Witheford y Peuter, 2003). Tercerizada la manufactura, se trasladan sus labores a compañías subcontratadas en países de menores ingresos y cargas impositivas, y de esta manera se utiliza mano de obra poco calificada en países asiáticos y latinoamericanos (Deuze, 2007; Lugo y Lossada, 2002). No obstante –para el cambio de siglo– la profundización del internet de banda ancha y las redes

informáticas globales, la internacionalización flexible del trabajo manual comenzó a alcanzar el trabajo altamente calificado de los desarrolladores de videojuegos. Esta estrategia tenía al menos tres objetivos: mantener bajos costos operativos y reducir los costos de desarrollo (TIGA, 2009); acelerar la producción al aprovechar la localización geográfica y diferencias horarias para formar una red que permita el trabajo las veinticuatro horas al día (Carvalho, 2009; NarraSoft, 2017); así como expandir el mercado de un único videojuego a través de prácticas de localización que involucran cambios en el contenido a partir de sensibilidades nacionales y regionales.

En el caso particular del Reino Unido, para 2006 se estimaba que un 60% de las compañías localizadas allí estaban subcontratando a proveedores de servicios, especialmente en Asia y Europa del Este (Screen Digest, 2006), situación percibida como una necesidad “fundamental” para lidiar con la reciente crisis financiera (Brice, 2009). La tendencia siguió aumentando y para 2008 al menos el 83% de las compañías estaban subcontratando alguno de los distintos procesos laborales relacionados con el desarrollo de videojuegos, entre los cuales los más comunes eran elementos de arte gráfico, animación y programación (TIGA, 2009), seguidos por los servicios de localización, control de calidad, testeo y portabilidad de un título a otra consola (Tholons, 2009). Además, actores de peso en la industria comenzaron a transferir su trabajo de arte y programación a sus nuevas sucursales o compañías adquiridas en China e India. Epic Games China, Ubisoft en Ucrania y Summo Digital en India son algunos de los casos más renombrados.

Los ingresos generados por la industria, incluso en tiempos de crisis, sugieren que las estrategias globales de subcontratación y *off-shoring* fueron exitosas, al punto de que en años recientes su aplicación sigue siendo llamativa. No obstante esto, esta flexibilidad se ha traducido en una internacionalización de la fuerza laboral cultural, cuya acelerada producción ha permitido la expansión de

oportunidades de empleo en el sector, pero que ha convertido el desarrollo de videojuegos en un mercado laboral volátil que aviva un constante reciclamiento de trabajadores. Es cierto que esta volatilidad de la industria se encuentra institucionalizada por una estrategia de mercado basada en ofrecer una variedad de productos que fracasan comercialmente y una muy pequeña lista de superéxitos que recuperan completamente las pérdidas y constituyen su principal fuente ingresos, construyen marca y lealtad de mercado y orientan la lógica serial y genérica en la producción de contenido. Esta dinámica genera proyectos estrellas que acumulan atención y recursos, y no transfiere el riesgo de fracaso e incertidumbre económica a otros proyectos menores, sino que las desventajosas relaciones contractuales que las producen han implicado la supervivencia de muchos de ellos a través de varias adquisiciones y reestructuraciones completas, o simplemente el cierre de sus operaciones. En medio de la competencia internacional y la crisis económica, despidos y cierre de pequeños estudios se han convertido en una experiencia común.

Aunque el estudio de desarrollo se mantuviese a flote, esto no sería sino bajo la condición de ejercer las mismas estrategias de flexibilidad de las casas publicistas, así como someter a sus trabajadores a jornadas que en su momento más crítico en la década del dos mil podía alcanzar hasta 80 horas semanales durante varios meses. El llamado “crunchtime” es considerado una norma en la industria de los videojuegos, y ha llegado a extremos de convertirse en trabajo no pagado. En un estudio realizado en el Reino Unido al respecto, se determinó que el 45% trabajaba horas extra de manera regular, mientras que en un 85% de los casos este trabajo era no pagado (Chapple, 2012), al tiempo que estudios recientes afirman que es una práctica con impacto negativo en la productividad y la moral de los desarrolladores (Tozour, 2015). Estas condiciones negativas, así como las relaciones de trabajo flexible que experimentan los trabajadores de la industria, han sido facilitadas por

la inexistencia de organizaciones sindicales y un poder de negociación de los trabajadores de la industria reducido a su estatus comercial/cultural dentro de ella. El problema ha llevado a cámaras de la industria, como IGDA y TIGA, a advertir sobre los riesgos de salud y legales de incorporar estas prácticas en el proceso productivo. Las experiencias de mis entrevistados, así como de decenas de desarrolladores y trabajadores-compañías subcontratados que han hablado para diversos medios de prensa (Kuchera, 2011; Campbell, 2016), dejan clara la desmotivación y sensación de futilidad que dejan el trabajo ultraespecializado, la cancelación de proyectos y la cultura corporativa que se impone ante las relaciones contractuales con casas publicistas.

Aun así, pocas acciones parecen existir para conformar alguna organización laboral que permita negociar mínimas cuestiones contractuales con los intermediarios de la industria, aparte de una iniciativa en el Reino Unido con el nombre de DevUnion (Freeman, 2013), que tiene la pretensión de explorar la posición de los desarrolladores para formar un sindicato propio de la industria. Aunque recibió moderada atención, hasta el momento, no hay presencia de movimientos materializados.

Los nuevos intermediarios de la distribución digital y el desarrollo independiente

Hasta mediados de la década del dos mil, la posibilidad de publicar títulos por cuenta propia era una tarea imposible. Solamente grandes estudios con la capacidad de manejar un brazo editorial o por medio de sus alianzas con casas publicistas tenían la oportunidad de llevar un título a las vitrinas y estantes a nivel internacional. No obstante, el panorama cambia con el desarrollo y comercialización de sistemas de distribución digital (DD) que permitirían la compra y descarga de videojuegos, sin la necesidad de exhibirlos fisi-

camente, desde cualquier lugar con conexión a internet¹. Es a partir del lanzamiento de la plataforma propietaria Steam en 2003 que la corporación Valve convierte el intercambio de datos e información en la web en la plataforma para el comercio y distribución de videojuegos para computadora personal, ofreciendo garantías contra la piratería con sistemas de seguridad (DRM) y contratos de uso que convierten al consumidor no en propietario pero sí en usuario con derecho al contenido del producto ofrecido. Por su parte, el discurso oficial que promovía este medio de distribución, conocido como The Long Tail (Anderson, 2006), enfatizaba la posibilidad de generar ganancias a lo largo del tiempo de miles de productos; situación que aseguraba la viabilidad económica de la producción a pequeña escala.

Las consecuencias de esta nueva línea de distribución en la producción de videojuegos se sintieron casi inmediatamente en la estructura de costos de producción y acceso a medios de producción. Estructuralmente, la distribución digital sigue los principios de descentralización flexible al permitir su uso en cualquier ubicación en tanto haya acceso a banda ancha, y así conecta a productores y consumidores de forma casi directa, lo cual se traduce en la desintermediación de los procesos de manufactura, distribución física, venta al menudeo, que impacta en una reducción significativa de los presupuestos destinados a un proyecto. Además, la capacidad limitada en términos de almacenamiento y velocidad de transmisión llevaron a promover la producción de videojuegos en pequeña escala como opción más viable al inicio. Por su parte, los nuevos productores artesanales lograron capitalizar repositorios de insumos artísticos y herramientas digitales no propietarias generadas por las comunidades de *software* abierto que han caracterizado a las culturas de producción digital desde sus inicios. Lo anterior se traduce en una reducción radical de los costos

¹ Para consultar sobre los orígenes culturales de la distribución digital y su proceso de comodificación, ver: Allen-Robertson (2013).

de producción, con presupuestos de unos cuantos miles de dólares que contrastan radicalmente con proyectos cuyos costos superan los veinte millones dólares.

La expectativa de un mercado captivo de desarrolladores de contenido que utilizan estos canales llevó a la delimitación, dentro del ciberespacio público, de mercados propietarios cerrados ocupados por las plataformas DD de grandes actores corporativos, como Googleplay de Google, Sony PSN, AppStore de Apple, GamersGate, Origin de Electronic Arts y, más recientemente, Amazon. De esta manera, el éxito del sistema DD se comienza a dar en la relación de dependencia entre desarrolladores de contenido y los nuevos intermediarios de la DD con capacidad económica de construir y promocionar los sistemas necesarios para orientar la demanda de videojuegos, ofrecer herramientas para el desarrollo en su plataforma y dar acceso un mercado de millones de potenciales consumidores.

De esta manera, el mercado de los videojuegos se constituye alrededor de consumidores de tecnologías digitales y móviles con acceso a internet, y así genera nichos diferenciados de mercado (Steam, Xbox, PlayStation, Nintendo, Appstore, GooglePlay, entre otros) que distribuyen videojuegos digitalmente para una población de setecientos millones de personas (Spilgames, 2013). Este está caracterizado por la repetición de contenido y mecánicas que explotan la atención de los videojugadores, pero todavía es lo suficientemente espacioso para el crecimiento de otras culturas de producción e instituciones que nutren la industria y se orientan a la experimentación y desarrollo del medio.

Por su parte, el reconocimiento de la precariedad económica sobre la que se construye la industria y el compromiso con el proceso estético-experimental como método para la innovación y mejoramiento del medio de los juegos digitales ha llevado a estudios y desarrolladores exitosos a organizarse como publicistas que ofrecen diversos tipos de servicios. Indie Humble Bundle o Indie Fund son ejemplos de entes privados con alguna orientación estética a

la producción. Forman parte de pequeñas iniciativas que por pequeños porcentajes en las ganancias ofrecen financiamiento, producción flexible, migración a otras plataformas, colocación de productos. No obstante, estas iniciativas también están sometidas a las condiciones del mercado, lo cual ha llevado a varios proyectos de mercadeo-financiamiento y de distribución digital a la ruina. Caso reconocido fue el cierre de la iniciativa de distribución digital IndieCity por la quiebra de su compañía matriz Blitz Studios (Griffiths, 2013), la cual permitía a los desarrolladores utilizar su plataforma de distribución y agregación, y el control de los precios a los desarrolladores por el 15% de las ventas.

El trabajo cultural en el sector independiente y sus condiciones

Como consecuencia directa del modelo de distribución digital y su impulso a la producción en pequeña escala en los últimos doce años, la industria ha experimentado una explosión de microestudios de desarrollo compuestos por hasta veinte personas. Ahora bien, esta explosión no fue simplemente el producto del interés propio de desarrolladores con orientación empresarial, aunque el oportunismo económico y la explotación comercial se encuentren presentes en buena parte del sector independiente. La misma se alimenta de las experiencias de explotación, expropiación y alienación creativo-laboral percibidas en la industria. La posibilidad de mantener el control legal de sus proyectos, la estandarización y mecanización del trabajo creativo de una industria ultraspecializada, la imposibilidad de desarrollar ideas y explorar estéticamente el medio, el nulo poder de decisión en las etapas de diseño-creación, desarrollo y comercialización de sus productos, meses de trabajar horas extras bajo la ideológicamente cargada noción de “crunch-time” (momento decisivo), así como las promesas de éxito empresarial en los mercados digitales, sintetizan las condiciones que estos desarrolladores perciben como la ganancia

de adentrarse en el desarrollo independiente o “indie” de videojuegos (Guevara-Villalobos, 2015). Las nuevas condiciones de producción aportadas por la DD calaron profundamente en muchos desarrolladores de la industria corporativa, profesionales interesados en el medio, miembros de culturas artesanales de producción, *freelancers*, así como pequeñas empresas de servicios especializados por contrato para la industria que se aventuraron a este nuevo modelo de desarrollo digital.

Sin embargo, la capacidad de explorar creativamente el medio y el control ganado sobre el proceso productivo palidecen ante la posibilidad de generar un ingreso estable en el tiempo, situaciones que en su despliegue dejan claros los nuevos poderes a los cuales estos desarrolladores se encuentran sujetos y las necesidades que surgen de su condición de empresarios culturales en un ambiente flexible, condición que los responsabiliza de la ejecución exitosa de acciones en un diverso y especializado proceso de producción, promoción y distribución para poder lanzar sus títulos en tiendas digitales y lograr algún grado de éxito.

Ya sea como estudio o como autor(a), los desarrolladores se encuentran ante el dilema de presentar un juego digital a la audiencia en el menor tiempo posible y mantener un flujo de capital suficiente para mantener sus costos operativos. La experiencia en la industria indica que este capital proviene desde ahorros acumulados por años, subsidios por desempleo y trabajo subcontratado hasta contratos con casas publicistas y subvenciones variadas de órganos estatales o competencias internacionales. Estas fuentes no solo demuestran el valor dado a la reproducción de instituciones mediadoras del sistema, entre organizaciones de base productiva, agencias de desarrollo regional (ADR), instituciones públicas y el sector corporativo, sino también los riesgos que muchos toman para lograr capturar un nicho en el mercado.

En primera instancia, la aprobación por parte de los canales de DD se encuentra sujeta a procesos de certificación definidos por parámetros técnicos y de regulación de contenido, que implican un conocimiento eficiente de las herramientas propietarias de la plataforma, sus capacidades y la estética/contenido permitido en los mismos. Esta necesidad de conocimiento se amplifica conforme los desarrolladores reeditan o migran sus proyectos a otras plataformas para tener acceso a mercados más amplios. Estos mismos parámetros son conocidos como arbitrarios y variables, y retardan el lanzamiento de títulos e incluso, impiden finalmente los mismos. Casos comentados por mis entrevistados convergen en que los cambios repentinos las políticas de Apple y su Appstore pueden incluso llevar a remover un título sin ofrecer siquiera explicación, o el tortuoso proceso de certificación para publicar en la plataforma XBOX de Microsoft. Problemas con esta última plataforma llevó finalmente al colapso de una de las compañías colaboradoras con esta investigación en 2013, cuando su proyecto estrella, y que llevaba más de un año solamente en el proceso de certificación, fue desechado por Microsoft XBLA.

Por su parte, intermediarios culturales convergen con los intermediarios del financiamiento, comercialización y distribución de títulos independientes en circuitos institucionales en donde desarrolladores compiten por acumular estatus en la industria, y los cuales les permiten reunir criterios utilizados por plataformas de DD y casas publicistas para su selección. De esta manera, tres de mis entrevistados habían sido finalistas en competiciones como Independent Games Festival, situación que les permitió negociar con al menos una plataforma DD y comenzar a construir su portafolio comercial. Esto convierte a los blogs y secciones de prensa de videojuegos más leídos, así como los festivales de videojuegos, ferias tecnológicas patrocinadas por la industria, plataformas digitales abiertas (Kongregate, Newgrounds) y agencias gubernamentales en intermediarios que

permiten generar notoriedad en el mercado, negociar acceso con distribuidores, conseguir financiamiento con publicistas y en último término, mejorar ventas. Por todo lo anterior, los desarrolladores compiten por tener el favor de la audiencia, los intermediarios especializados y las casas publicistas de la industria, a los que evidentemente no todos pueden acceder. Esto sucede con la plataforma Steam, la cual posee un sistema de selección de títulos de videojuegos (publicados o en desarrollo) en la que sus usuarios votan por un período determinado una lista de títulos que compiten entre sí (Greenlight). Así dispuesto el sistema, la exposición de un videojuego a través de los eventos organizados por otros actores de la industria genera consciencia de mercado, que incluso incide en los votos recibidos en la plataforma.

En resumen, su ideario basado en la flexibilidad organizacional, el libre ejercicio de la profesión y la exploración estética (Guevara-Villalobos, 2014) se enfrenta a las realidades de un proceso productivo que en la actualidad ha generado narrativas realistas y darwinianas sobre un mercado de consumidores con convenciones estéticas fuertemente sedimentadas, situación que se agrava por una industria basada en una competencia constante que comienza por la atención de los intermediarios de la comercialización y la distribución, y por capturar el valor suficiente en plataformas que comercializan miles de títulos para dar la estabilidad financiera que necesita el desarrollo de sus proyectos. Esta realidad a enfrentar y “hackear” ha sido descrita por el desarrollador Jake Birkkett en la más importante conferencia internacional de la industria, Games Developer Conference, en 2016, como: “No eres especial, tu juego no es especial, ‘nunca’ llegarás a lanzar un juego a nivel comercial”.

Por su parte, la experiencia de un mercado laboral inestable, de secretismo y voracidad corporativa, lleva a desarrolladores, en conjunto con algunos estudios, del Reino Unido a organizar y negociar durante la década del dos mil políticas de apoyo al sector. Esto llevó a la creación de subagencias regionales de capital mixto y especializadas

en videojuegos y contenido multimedia. De esta manera, para mediados de esa década se comienzan a gestar clústeres de producción con la coordinación de estas agencias. Uno de los casos más representativos ha sido la red Game Republic, creada bajo la tutela de la Agencia de Desarrollo Regional Screen Yorkshire y representantes de la industria para regiones de Yorkshire y Umber. Desde ambos sectores, la red surge por la necesidad de generar y atraer inversiones en la región (vincular desarrolladores con industrias y fuentes de financiamiento público y privado), mejorar la calidad y confianza en el trabajo subcontratado, generar visibilidad de mercado para los productos generados en la región, promover la generación de confianza y comunidad entre sus asociados, promover la transferencia y actualización del conocimiento, así como fortalecer los vínculos entre industria, academia y comunidades locales de producción. Tal como DiMaggio y Powell sugieren (1999: 3-4), el reconocimiento que los mismos desarrolladores dan a estas agencias supera sus costos de transacción a tal punto que Game Republic ha sobrevivido por aportes privados, incluso después de los severos recortes presupuestarios que las nueve ADR instituidas sufrieron en 2012 como parte de los recortes presupuestarios del gobierno conservador de David Cameron. Tanto la dirección de la agencia como otros desarrolladores de la zona exaltaron en entrevistas los esfuerzos realizados para reubicar a desarrolladores de estudios que cierran sus puertas, así como la anuencia de muchos estudios de participar, aunque muchos no logran más que mantenerse como empleados subcontratados dentro de empresas del clúster. La lógica de redes va más allá de los fines dados por Game Republic, y es utilizada por organizaciones e iniciativas de base que buscan el intercambio de conocimiento y contactos, así como prácticas de entrenamiento y aprendizaje colectivo (Guevara-Villalobos, 2014).

Conclusiones

El desarrollo independiente de videojuegos, en especial aquel que enfatiza el carácter lúdico-creativo y expresivo en pequeña escala, constituye una actividad productiva cuyo éxito depende del éxito comercial y el renombre que los independientes construyen en la industria y el mercado. Aunque las redes institucionales sirven para dirigir recursos público-privados a estas culturas y facilitan la creación de clústeres regionales y redes de contactos laborales, la excesiva competencia en mercados altamente saturados, aunados a los compromisos adquiridos con publicistas y distribuidores, constituyen presiones económicas a los proyectos que tienden a truncar estas culturas. Tanto los cuentapropistas como microestudios que logran mantenerse completamente independientes parten de una trayectoria de éxitos relativos y/o la creación de un nicho que les facilita mantenerse en esa posición y negociar con los canales de distribución corporativos. No obstante, el resto debe manejar el desgaste de mantenerse entre sus labores como subcontratistas y sus proyectos propios, o apostando a un proyecto económico que termina fracasando por la imposibilidad de cumplir las altas demandas de los financistas. Al día de hoy, solo diez de las diecinueve compañías y proyectos por cuenta propia con los que se trabajó directamente en esta investigación se mantienen con vida. En este contexto de riesgo, comienzan a surgir escenarios sugeridos por publicistas que contemplan ceder la propiedad intelectual o aceptar licencias abusivas a su favor.

Estas condiciones –así como una estructura de mercado principalmente masculina– son suficientes para disuadir a muchas personas de incursionar como independientes. Después de todo, es una profesión cuyas pasiones se han gestado biográficamente en una generación principalmente de consumidores hombres, altamente calificados y sin lazos o responsabilidades sociales impostergables (Bowen y Deuze, 2009).

Por último, dada la inexistencia de seguros sociales que generen un contrabalance a las condiciones desfavorables de contratos laborales y de intermediación industrial, se encuentra abandonada a la trayectoria y consolidado de capitales acumulados por los desarrolladores, o a la labor de instituciones y entes privados que se preocupan por ofrecer condiciones favorables a nivel creativo y de producción a los estudios independientes. No obstante, aunque resienten el trato dado por casas publicistas y distribuidores digitales, estas experiencias todavía no se traducen en la búsqueda por la creación de organizaciones sindicales que negocien mínimos derechos laborales con los intermediarios de la industria, y mejoren las condiciones de contratación, tanto en las figuras de trabajo subcontratado como en los contratos de financiamiento y comercialización de sus proyectos.

Finalmente, este trabajo presenta elementos para considerar en el análisis de estas industrias digitales en Costa Rica. Actualmente, las experiencias y cultura en-línea de los desarrolladores independientes, prácticamente en todo el país con algún desarrollo de infraestructura y uso de internet, indican la adopción de patrones similares, y parecen generar fuentes lúdicas de motivación para aquellos *gamers* con acceso a la instrucción especializada e interacción continuada con el mundo digital. Desde hace cinco años, la cultura del “game jam” tomó cierta relevancia, tanto en los primeros estudios de videojuegos del país como en la prensa, estudiantes y aficionados a la cultura digital. Hoy en día, el país posee diecinueve compañías de desarrollo, a la par de estudios de animación digital y desarrollo de *software* conectados a la industria. Asimismo, esferas institucionales y gubernamentales, como la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) o la Cámara de Tecnologías de la Información y Comunicación (CAMTIC), comienzan a generar algunas labores de promoción y enlace para desarrolladores con corporaciones publicistas, así como los primeros pasos de la Asociación Internacional de Desarrolladores de Videojuegos (IGDA). Por su parte, el

carácter des-sindicalizado de la industria podría configurar condiciones similares con países como Costa Rica, donde la sindicalización de la fuerza laboral en el sector privado es mínima, y los espacios de producción cultural y digital subsisten con diversos grados de exclusividad, así como precariedad. Por ello mismo, el estudio de estas industrias y sus configuraciones en otras partes del mundo pueden ofrecernos puntos de comparación, reflexión y crítica en el análisis de las condiciones productivas y la política pública existente con relación a los sectores productivos asociados no solamente a la industria de los videojuegos, sino también al clúster de producción de medios y cultura digital en general.

Bibliografía

- Allen-Robertson, J. (2013). *Digital culture industry: a history of digital distribution*. Londres: Palgrave-MacMillan.
- Anderson, C. (2006). *The Long Tail: why the future business is selling less of more*. Nueva York: Hyperion.
- Beck, A. (2003). *Cultural Work: Understanding the cultural industries*. Routledge: Londres.
- Bowen, C. y Deuze, M. (2009). “The independent production of culture: A digital games case study”, en *Games and Culture*, 4(3), pp. 276-295.
- Brice, K. (2009). “Outsourcing is ‘fundamental’ for UK game development”, en *Gamesindustry.biz*, 29 de julio. Disponible en: <<https://bit.ly/30LmDwe>>.
- Campbell, I. (1993). “Labour market flexibility in Australia: Enhancing management prerogative?”, en *Labour & Industry: a journal of the social and economic relations of work*, 5 (3), pp. 1-32. Disponible en: <<https://bit.ly/2LeiZVf>>.

- Campbell, C. (2016). "The game's industry disposable workers", en *Polygon*. Disponible en: <<https://bit.ly/2u4d-NNT>>.
- Carvalho, M. (2009). "Report: Outsourcing Alone Not The Answer To Big Cost Savings, by Kris Graft" [Entrada de blog]. Disponible en: <<https://ubm.io/2LgURBh>>.
- Chapple, C. (2012). "Indie Fund game generates \$100,000 in four days", en *Develop online*, 18 de enero. Disponible en: <<https://bit.ly/2HwQtgD>>.
- Deuze, M. (2007). *Media Work*. Cambridge, UK: Polity Press.
- DiMaggio, P. y Powell, W. (1999). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Dovey, J. y Kennedy, H. (2006). *Game Cultures*. Londres: Open University Press.
- Dyer-Witheford, N. y Peuter, G. (2009). *Games of Empire*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Falzon, M. A. (2009). *Multi-sited Ethnography: Theory, Praxis and Locality in Contemporary Research*. ASHGATE e-BOOK.
- Florida, R. (2002). *The rise of the creative class: and how it is transforming work, leisure, community and everyday life*. Nueva York: Basic Books.
- Freeman, W. (2013). "Drive to establish UK games trade union". Disponible en: <https://bit.ly/2ztP6uv>.
- Fuchs, C.; Sandoval, M. (2014). "Digital workers of the World unite! A framework for critically theorising and analysing digital labour". En *TripleC: Communication, Capitalism & Critique*, 12 (2). DOI: <<https://bit.ly/2IU-r6xk>>.
- Gill, R. y Pratt, A. (2008). "In the Social Factory? Immaterial Labour, Precariousness and Cultural Work", en *Theory Culture & Society*, 25(7-8), pp. 1-30.
- Griffiths, D. (2013). "Blitz Games Studios To Close, 175 Jobs Threatened: CEO Says 'Email Me' To Prospective Employers", en *Forbes*, 12 de septiembre. Disponible en: <<https://bit.ly/2zvahfQ>>.

- Guevara-Villalobos, O. (2014). "Artisanal local networks: Game work and culture in independent game production", en M. C. Angelides y H. Agius (eds.). *Handbook of Digital Games*. Hoboken: Wiley-IEEE Press.
- Guevara-Villalobos, O. (2015). "Independent gamework and identity: problems and subjective nuances". Conferencia DIGRA 2017: Diversidad de jugar: Juegos, Culturas, Identidades. Asociación de Investigadores en Juegos Digitales, Lunemburgo, Alemania. Disponible en: <<https://bit.ly/32cwiMD>>.
- Hardt, M. y Negri, T. (2000). *Empire*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Harvey, D. (1990). *La condición de postmodernidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Hesmondhalgh, D. (1996). "Flexibility, post-Fordism and the music industries", en *Media, Culture and Society*, (18):3. Disponible en: <<https://bit.ly/30JKdJU>>.
- Hesmondhalgh, D. (2007). *The Cultural Industries*. Londres: Sage.
- Kline, S.; Dyer-Witheford, P. y Peuter, G. (2003). *Digital Play: The interaction of Technology, Culture and Markets*. Montreal/Klingston: McGill-Queen's University Press.
- Kuchera, B. (2011). "Feral developers: why game industry talent is going indie", en *Ars Technica*, 25 de agosto. Disponible en: <<https://bit.ly/2UgIwBg>>.
- Leadbeater, C.; Oakley, K. (1999). *The Independents: Britain's New Cultural Entrepreneurs*. Demos: Londres.
- Lugo, J. y Lossada, M. (2002). "Latin America's new cultural industries still play old games", en *Game Studies*, 2(2). Disponible en: <https://bit.ly/32emstS>.
- MacDonald, M. (1991). "Postfordism and the flexibility debate", en *Studies in Political Economy*, 36.
- Marcus, G. (1996). *Connected: Engagements with media at the century's end*. Chicago: University of Chicago Press.
- Miège, B. (1989). *The capitalization of cultural production*. Nueva York: International General.

- NarraSoft (2017). "The impact of outsourcing on the game industry". Disponible en: <<https://bit.ly/2ZqiIZ2>>.
- Negus, K. (1998). "Cultural production and the corporation: musical genres and the strategic management of creativity", en *Media, Culture & Society*, 20 (3): pp. 359-379.
- Negus, K. (2002). "The Work of Cultural Intermediaries and the Enduring Distance between Production and Consumption", en *Cultural Studies*, 16 (4), pp. 501-515.
- Screen Digest (2006). "Outsourcing in next generation games development: Delivering cost and production efficiency". Disponible en: <<https://bit.ly/2PmbroR>>.
- Sennett, R. (2006a). *La cultura del nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Sennett, R. (2006b). *La corrosión del carácter*. Barcelona: Anagrama.
- Spilgames (2013). "State of online gaming report".
- Tholons (2009). "Game Development Outsourcing". Disponible en: <<https://bit.ly/2MGEHnX>>.
- TIGA (2009). "Outsourcing and Offshoring".
- Tozour, P. (2015). "The Game Outcomes Project, part 4: crunch makes games worse", en *Gamasutra*, 20 de enero. Disponible en: <<https://ubm.io/2w0ZSHN>>.
- Turner, F. (2006). *From counterculture to cyberculture: Steward Brand, The Whole Earth Network, and the rise of digital utopianism*. University of Chicago Press: Chicago.

Entre la rutina y la especialización en la industria del *software* y los servicios informáticos

Una mirada desde una economía semiperiférica

NATALIA TERESA BERTI

Resumen

El presente trabajo compara tres modelos de gestión de la industria del *software* y los servicios informáticos, a partir de su implementación en seis centros de servicios y desarrollo (CSD) ubicados en la ciudad de Córdoba, en Argentina. Considerando la clasificación sugerida por Boes *et al.* (2007), los modelos de gestión han sido denominados *extended workbench*, *global delivery model* y *collaborative development networks*. Esta clasificación orienta la comparación de aspectos tales como: el proceso de selección de la ubicación de los CSD, el tipo de producto y/o servicio, la distribución de proyectos entre CSD distantes, la división del trabajo, los mecanismos de control de los aspectos creativos de la programación de *software* y la operación de servicios informáticos, como así también las estrategias para promover el involucramiento de los trabajadores y reducir su poder de negociación en mercados de trabajo con una aparente carencia de mano de obra. No obstante, hay una distancia entre los modelos y su implementación. Se observan ajustes realizados por la gerencia local y los trabajadores, ya sea para responder a las continuas presiones por mantener ciertos estándares de calidad, acelerar ritmos de trabajo

y reducir costos, como así también para expresar su descontento y resistir dichas presiones. Este trabajo responde a una estrategia de investigación cualitativa que combina entrevistas en profundidad con empleados con distintos rangos y posiciones en los CSD, y recorridos por estos centros. A ello se suma el análisis de contenido de estas entrevistas orientado por un marco conceptual informado por la teoría de la regulación, la economía política cultural, los estudios de cadenas globales de valor, estudios del trabajo sobre la industria del *software* y los servicios informáticos, como así también investigaciones sobre la estructura económica argentina. Este análisis busca también dejar espacio para categorías emergentes que surgen del mismo caso de estudio.

Palabras clave

Cadenas de valor; software y servicios informáticos; proceso de trabajo.

Introducción

A fines de la década del noventa, distintas empresas transnacionales de *software* y servicios informáticos (SSI) encontraron en Argentina programadores, funcionarios y empresarios ansiosos por asegurar su radicación en el país. El gobierno de la provincia de Córdoba no se quedó atrás y tras varias negociaciones, ubicó un centro de servicios y desarrollo (CSD). Luego de la devaluación, y ante la demanda de programadores y operadores IT en la ciudad de Buenos Aires, otras transnacionales decidieron ubicar parte de sus proyectos en Córdoba. La variedad de CSD que se ubicaron en la ciudad justifica su selección para el estudio de los modelos de gestión del SSI a escala global y su implementación en una economía semiperiférica.

Considerando cómo se distribuyen y organizan las actividades rutinarias y especializadas a lo largo de las redes transnacionales de valor (RTV), estos modelos de gestión se denominan: *extended workbench*, *global delivery model* y *collaborative development networks* (Boes *et al.*, 2007). Esta clasificación orienta el análisis de la división del trabajo, su distribución geográfica y los mecanismos de control de los aspectos creativos de la industria de SSI. No obstante, la gerencia local y los trabajadores realizan ajustes para responder a las continuas presiones por mantener estándares de calidad, acelerar ritmos de trabajo y reducir costos, como así también para expresar su descontento y resistir dichas presiones. De esta forma, este trabajo se enmarca en el debate acerca de los potenciales económicos y sociales de la reconfiguración de la división internacional del trabajo para la semiperiferia.

La investigación, realizada con el fin de obtener el título de doctora de la Universidad Friedrich Schiller de Jena, se desarrolla a partir de una estrategia cualitativa de un estudio de caso con múltiples unidades de análisis.

Marco teórico/marco conceptual

Considerando los aportes de la teoría de la regulación, el proceso de trabajo se define como el patrón de la división técnica, espacial y social del trabajo (Jessop y Sum, 2006). Incluye los principios generales de organización de la producción y las formas de control de gestión (Lipietz, 1997), que se transforman en la lucha por la plusvalía (Aglietta, 2000). En la actualidad, no existe un paradigma tecnológico hegemónico. Diversos modelos de producción flexible coexisten con otros más rígidos y están conectados a través de RTV. Estas redes se reestructuran continuamente mediante la transferencia

de gastos y riesgos a empresas subordinadas, trabajadores precarios y redes político-industriales que compiten para atraer IED (Inversión Extranjera Directa).

La estabilización parcial del proceso de trabajo se logra no solo mediante el uso de la fuerza o la amenaza de usarla (por ejemplo, despidos o penalización), sino también a través de la producción del consentimiento (Burawoy, 1979) por medio del desplazamiento de los conflictos y la relajación de las normas, siempre y cuando no se ponga en riesgo la producción de valor. En este proceso, la gerencia local y los trabajadores realizan ajustes que van más allá de los modelos de gestión global.

El concepto original de proceso de trabajo se centra en lo que ocurre al interior de un establecimiento, a lo sumo al interior de un país (exceptuando la definición de sistemas productivos plurinacionales de Byé y De Bernis, 1987; citados en Jessop y Sum, 2006); no obstante, la nueva división internacional del trabajo exige pensar en términos de RTV. Se elige este término para tomar distancia de los discursos optimistas de las cadenas globales de valor porque el traslado de actividades con mayor valor agregado de un nodo de la red a otro implica la reducción de costos, el aceleramiento de los ritmos de trabajo y el disciplinamiento mediante la constante amenaza a reubicar proyectos y puestos de trabajo. Asimismo, el concepto de RTV considera cómo se conectan las economías periféricas, semiperiféricas y centrales, en términos comerciales y productivos. Queda por explorar la incidencia de los mercados financieros en este proceso.

Metodología

Este trabajo se basa en un estudio de caso de tipo “incrustado con múltiples unidades de análisis” (Yin, 2009: 40)¹. El estudio de caso es una forma de investigación empírica en profundidad de procesos y prácticas sociales contemporáneos, especialmente diseñado para desarrollar “conocimiento dependiente del contexto” (Flyvbjerg, 2006: 223). El tipo de estudio realizado indica que el proceso de trabajo de un CSD se ve afectado por lo que ocurre en los CSD de otras empresas estudiadas, ya sea porque compiten en el mercado de trabajo local, ensayan vinculaciones similares con empresas locales por medio de la subcontratación, presentan una alta rotación de trabajadores (y gerentes), etcétera.

El caso de estudio se seleccionó por su tradicional posición semiperiférica. Allí se realizaron 65 entrevistas a gerentes, trabajadores, funcionarios, profesores, profesionales por cuenta propia, empresarios de pymes, consultores y sindicalistas. Asimismo, se visitaron cuatro de los seis CSD y se revisaron documentos empresariales. Con estos registros se implementó un análisis de contenido orientado por un marco conceptual informado por la teoría de la regulación, la economía política cultural, estudios de cadenas globales de valor, estudios del trabajo sobre la industria del SSI, como así también investigaciones sobre la estructura económica argentina. A su vez, este análisis incorporó categorías que surgieron del mismo caso de estudio.

¹ Para simplificar la lectura, las citas textuales en otros idiomas fueron traducidas por la autora de este texto.

Análisis y discusión de datos

La nueva división internacional del trabajo no solo de la industria manufacturera (Hopkins y Wallerstein, 1986; Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1982), sino también de los servicios y las actividades de investigación y desarrollo (Hürtgen *et al.*, 2009; Cumbers *et al.*, 2008; Boes *et al.*, 2007) llamó la atención sobre la industria de SSI por ser habilitadora y precursora (Boes *et al.*, 2007) de cambios en la organización de la producción y su transnacionalización. El interés se difundió rápidamente por las altas expectativas en el crecimiento de la productividad y el empleo; “en la OCDE el nivel de productividad laboral en los sectores de la información es aproximadamente un 60% más alto que el promedio de la economía total [y alrededor de un 25% más que el promedio en servicios de TI]” (OCDE, 2014: 134). Sin embargo, la transnacionalización no hubiese sido posible sin el previo desarrollo de la ingeniería de *software* y la industrialización de los procesos productivos.

En sus inicios, las empresas de *hardware* realizaban las actividades de SSI con equipos de apoyo de las empresas que compraban las nuevas tecnologías y predominaba el carácter artesanal de la programación. A fines de los años sesenta, las compañías más importantes separaron el *hardware* del *software* y permitieron el ingreso de nuevos jugadores (Bergin y Haigh, 2009; Leimbach, 2008). Pero el cambio se notó particularmente con la expansión de los computadores personales a fines de los ochenta y principios de los noventa.

La industria de SSI recibió otro impulso con los desarrollos de *hardware* que ampliaron rápidamente el poder de cómputo. Los programas más robustos y las bases de datos más flexibles ya no requerían diseños tan delicados (Haigh, 2009). Aun así, los programadores tenían un significativo “poder estructural” (Wirth, 2008) por manejar conocimientos escasos. Las compañías diseñaron diferentes métodos y herramientas para dirigir grandes proyectos

con menos trabajadores con menores niveles de calificación, entre ellos se destacan los nuevos lenguajes, la modularización y la programación orientada a objetos (Wirth, 2008). Otro esfuerzo en este sentido derivó en el modelo de cascada que separa diseño y gestión de las actividades de programación propiamente dichas (Torrizi, 1998; Castillo, 2007). Este modelo se complementa con jerarquías fuertemente marcadas, un estricto control de los ritmos de producción y la documentación del proceso. Así, la empresa toma dominio sobre el conocimiento y se facilita el reemplazo de los trabajadores.

La sistematización de los procesos se combinó con la gestión de calidad y las normas correspondientes (ISO, CMM, CMMI, etcétera), y se creó la biblioteca de mejores prácticas para los servicios informáticos (ITIL, por sus siglas en inglés). Esto generó confianza en los clientes que buscaban tercerizar el trabajo en SSI. No obstante, el trabajo de calidad entra en conflicto con el control y la aceleración de los procesos, a lo que se suma la rigidez y burocracia que genera el modelo de cascada. A su vez, los trabajadores toman atajos para alcanzar los resultados en los tiempos esperados, lo que genera errores y barreras de comunicación. Estas críticas justificaron otros abordajes, como el código abierto y el *software* libre, que evitan la repetición de procedimientos, aumentan el involucramiento de los usuarios y facilitan el mantenimiento (Parthasarathy, 2009; Míguez, 2010; Zanotti y Eynard, 2010). A esto se suma la programación ágil y flexible (*lean*), que reclama la vuelta a los aspectos artesanales de la programación de *software*, ajustes frecuentes al plan, el foco en los individuos y en la solución de problemas.

La taylorización y posterior flexibilización de la programación de *software*, y la sistematización de la operación de los sistemas informáticos, facilitaron la división del trabajo y su integración en RTV. Estos procesos ocurrieron de manera más o menos simultánea a partir del ensayo y el error, y la negociación. La transnacionalización se inició

ubicando centros de I+D en lugares estratégicos cercanos a clientes innovadores en países centrales. Luego, se ubicaron centros en países con menos tradición en industrias de alta tecnología, siguiendo los procesos de reestructuración productiva de sus clientes. En un tercer momento, se aprovecharon las diferencias salariales y de la competencia interterritorial por IED para integrar la producción de SSI a escala global. Esto implicó la creación de un mercado de trabajo global y su expansión por medio del trabajo a domicilio por internet en una nueva modalidad del *putting out system*. Actualmente, se está ensayando la descentralización de la toma de decisiones y reubicación de actividades estratégicas.

La combinación de taylorización, flexibilización y transnacionalización se puede observar en distintos modelos de gestión a escala global. El *extended workbench* se utiliza para el desarrollo y el mantenimiento de *software*. Se basa en el modelo de cascada y la reubicación de las actividades en lugares distantes que se clasifican en *on shore*, *near shore* y *off shore*, considerando la fluidez en la comunicación con el cliente que se requiera en cada caso. Las ubicaciones *on shore* se centran en las actividades que requieren comunicación continua, como la definición de los requerimientos. Los CSD *near shore* se ubican en zonas horarias similares a la que maneja el cliente que, en lo posible, comparten el mismo idioma. Los CSD *off shore* toman la mayor parte de la operación para maximizar la reducción de costos. Considerando las barreras de distancia, zona horaria e idioma, las actividades realizadas aquí son más estables, presentan un alto nivel de estandarización y responden a demandas externas. A su vez, las notables diferencias salariales y las capacidades que van adquiriendo los distintos CSD se utilizan para promover la competencia entre centros. De esta forma, el *extended workbench* ensaya diferentes variaciones en las relaciones entre el cliente y los CSD geográficamente

distantes para lograr “el vínculo ideal entre la mayor velocidad, los costos más bajos posibles y la mayor experiencia posible” (Boes *et al.*, 2007: 22).

La imagen de una mesa de trabajo que atraviesa distintas localidades se logra por la disposición del espacio al interior de los CSD. En Córdoba hay una mesa larga sin divisiones, donde los programadores se sientan enfrentados a los analistas. La mesa continúa en el sitio *on shore* con analistas con mayor experiencia y personal con mayor jerarquía. La continuidad de la mesa se genera por una fluida comunicación telefónica y la documentación del proceso con programas informáticos que la compañía diseñó para este fin. A su vez, la coordinación de equipos en husos diferentes se logra exigiendo al equipo de menor jerarquía trabajar desde su casa fuera del horario de oficina. En otros casos, la distancia idiomática entre un sitio y el siguiente no permite una comunicación fluida y la sensación de estar en una línea de montaje virtual se genera por medio de una plataforma donde se acumulan los avances del grupo anterior y, de esta forma, se presiona al siguiente grupo para mantener el ritmo de producción.

La ubicación de estos CSD en la ciudad de Córdoba se decidió por los relativamente bajos salarios y la disponibilidad de programadores luego de la devaluación del peso argentino en 2002. A ello se suman las políticas de atracción de IED en SSI del gobierno provincial (Borrastero, 2011). No obstante, la programación y el mantenimiento de *software* son muy sensibles a los aumentos de costos, por lo que uno de los CSD analizados cerró abruptamente cuando los ritmos de la devaluación del peso y la recuperación de los salarios en SSI pusieron en cuestión las expectativas de la compañía. Otra de las empresas reubicó rápidamente parte de sus proyectos en una provincia con menor experiencia en el rubro, costos laborales más bajos y mayores subsidios gubernamentales.

La gerencia local no conoce ni participa en los procesos de toma de decisiones sobre dónde ubicar los proyectos. Se limita a solicitar proyectos de acuerdo a las capacidades del CSD según los estándares de la industria, es decir, el dominio de ciertas tecnologías y ritmos de producción o, en su defecto, el tiempo que requiere para contratar nuevos perfiles, recalificar y expulsar programadores redundantes.

La división del trabajo, su distribución a escala global y la constante competencia entre CSD geográficamente distantes permiten disminuir costos, al tiempo que las múltiples interdependencias facilitan el desplazamiento de conflictos entre los trabajadores y la gerencia global hacia otras relaciones a lo largo de las RTV. El control de los aspectos creativos de la producción de *software* también incluye la despolitización de la relación capital-trabajo al ocultar las estrategias empresariales tras principios técnicos y burocráticos. Por ejemplo, las métricas y metas indican qué se debe hacer y los tiempos que se disponen para ello. Esto se define según los acuerdos de nivel de servicios pautados con el cliente. De esta forma, la responsabilidad de quien diseña el sistema se oculta tras normas sin rostro que se aplican porque “es lo que demanda el mercado”. En el caso de estudio, la despolitización se consolida con la definición por parte de la empresa de la rama de actividad y el sindicato correspondiente para evitar el surgimiento de organizaciones más conflictivas en su CSD.

Sin embargo, la constante reubicación de proyectos, las tajantes jerarquías, la distancia y la burocratización del proceso generan roces que dificultan la continuidad del proceso de trabajo. En algunos casos, los trabajadores saltean procedimientos y utilizan canales informales de comunicación para resolver la situación y mantener el flujo de trabajo. No obstante, esto depende de la voluntad de los programadores que pueden resistirse a evitar las normas como una forma de expresar su descontento. En momentos de alta demanda en el mercado de trabajo, también se utiliza la amenaza de dejar el CSD en situaciones críticas para lograr

mejoras individuales en las condiciones de trabajo. Por ello, la empresa permite un manejo algo arbitrario por parte de los supervisores, quienes negocian el relajamiento de ciertas normas o son más severos en su implementación para evitar el escalamiento de un problema. Asimismo, la constante evaluación de los trabajadores por parte de sus compañeros, supervisores y clientes desestimulan la expresión del descontento. Finalmente, la competencia entre CSD sirve como mecanismo disciplinador en última instancia.

El *global delivery model* comparte varios aspectos con el *extended workbench* porque también se apoya en un modelo de gestión taylorista. A su vez, las empresas de manejo de infraestructura IT y procesamiento de datos electrónicos realizan mantenimiento de *software*, por lo cual se han combinado varios elementos de ambos modelos. En el *global delivery model*, la producción se organiza en áreas y subáreas, que se subdividen nuevamente por cliente y proyecto. A su vez, las tareas se distribuyen según su complejidad y la experiencia de los operadores. El trabajo también se organiza en actividades cotidianas, de control, de reparación y de búsqueda de causas de los problemas. Esto permite decidir los horarios en los que se realizan las actividades según la necesidad de los clientes de acceder a los datos.

Este modelo también combina servicios proporcionados por CSD *on shore*, *near shore* y *off shore*; y según la sensibilidad de la información y la infraestructura los CSD, pueden ser gestionados por el cliente, la proveedora del servicio o a una subcontratista. A su vez, los CSD geográficamente distantes pueden combinarse en un sistema tipo *follow the sun* para servicios veinticuatro horas al día, los siete días de la semana. Así se evitan los costosos turnos nocturnos que implicarían realizar todo en un solo lugar.

La distribución de programas y proyectos a escala global también se define según el tipo de tecnología que maneja cada CSD. Por ejemplo, algunos manejan infraestructura IT asociada a telecomunicaciones, mientras otros la que apoya los servicios financieros, la industria manufacturera o el

transporte. A su vez, según la experiencia de la gerencia y los operadores, los CSD pueden “aumentar el personal del cliente”, es decir, proporcionar personal que el cliente maneja desde un lugar distante; “aumentar el personal de la empresa”, aquí el mismo CSD gestiona su propio personal; administrar proyectos, esto implica que el centro *near shore* administra el proyecto y tiene agentes *on shore* que mantienen una relación fluida con el cliente; administrar programas, es decir, manejar conjuntos de proyectos relacionados; y finalmente, administrar la relación con el cliente.

Este modelo de producción está organizado por una gerencia corporativa global con funciones distribuidas en diferentes ubicaciones. Generalmente, el director ejecutivo y los altos rangos de cada área se ubican en Estados Unidos o Europa, mientras el resto del equipo se compone por representantes de los CSD de las economías periféricas y semiperiféricas. Actualmente, cargos de la alta gerencia se están reubicando en nuevos lugares, lo cual denota que, más allá de significativas continuidades, las relaciones centro-periferia están cambiando. China ubica una nueva posición y las nuevas tecnologías permiten vincular expertos ubicados en lugares distantes sin necesidad de trasladarlos a los centros de control.

La ubicación de CSD en Argentina, y particularmente en Córdoba, se justifica por los bajos salarios en relación a la calidad de la mano de obra. También incidió la posibilidad de reutilizar los aprendizajes y la infraestructura de viejos centros de producción de *hardware* y de apoyo a clientes geográficamente distantes. A su vez, se aprovecharon los contactos con el gobierno nacional y provincial, y se capitalizó la capacitación de la fuerza de trabajo realizada por las empresas que lideraron el traslado de actividades a este lugar.

Las numerosas jerarquías que genera este modelo se complejizan aún más con el trabajo a domicilio y la subcontratación de personal a empresas locales de SSI. El trabajo a domicilio se presenta como un beneficio para los

operadores IT, pero dificulta la creación de vínculos de solidaridad y consolida la fragmentación del conjunto de los trabajadores. A su vez, la subcontratación se difunde como una oportunidad de integración del tejido industrial, pero genera la transferencia de los subsidios que reciben las empresas locales hacia el capital transnacional.

Además, la interdependencia entre áreas y subáreas ubicadas en CSD que compiten entre sí permite disminuir costos y transformar conflictos con la gerencia global en conflictos con pares separados geográficamente. En este modelo, el sistema de *tickets*, los acuerdos de nivel de servicio y las mejores prácticas de la industria despolitizan la relación capital-trabajo. Esto se suma a prácticas antisindicales, que aprovechan el sistema de relaciones industriales argentino y la dificultad que tienen los nuevos sindicatos para conseguir la personería gremial.

Sin embargo, las fallas del *hardware* y el constante traslado de actividades de un lugar a otro generan conflictos laborales y problemas de coordinación. Por lo tanto, el *global delivery model* implica una serie de procedimientos para lidiar con la inestabilidad y las situaciones críticas que, por un lado, cuestionan la idea de un proceso homogéneo en CSD geográficamente distantes, y por otro lado, presentan corredores de acción más amplios para relajar ciertas reglas y evitar conflictos.

Estos procedimientos se observan en equipos que se saltean las estrictas divisiones del modelo para resolver una situación crítica, o deciden turnos y horarios de trabajo que no respetan los acuerdos con el cliente. La drástica reducción del tamaño de los equipos se maneja por fuera de los canales institucionales con el desarrollo de *scripts* que hacen parte de la tarea y la ayuda de los compañeros de trabajo, elementos claramente en contra de lo pautado con el cliente. La reducción de tiempos de entrenamiento se soluciona corriendo mayores riesgos en el manejo de los servidores del cliente. La predisposición a jugar por fuera de las reglas se logra por medio de promesas y formas arbitrarias de

supervisión. No obstante, cuando algo falla, las “cacerías de brujas” y la competencia entre e intrafirmas aseguran el involucramiento de la gerencia local y los trabajadores en el cumplimiento de metas y estándares de calidad.

El traslado del trabajo rutinario a ubicaciones más económicas ha ido acompañado de la reubicación de tareas especializadas y la creación de equipos de ingeniería y diseño distribuidos globalmente. Para ello, se han aplicado modelos flexibles de producción que recuperan algunas propuestas de los enfoques de programación ágiles. Estos enfoques aceleran el desarrollo de productos con el fin de alcanzar posiciones de liderazgo en mercados altamente competitivos. Así, la producción de *software* ha pasado por un “nuevo tipo de industrialización” (Boes y Kämpf, 2012: 329) que permite un uso sistemático y reiterativo del rendimiento de los sujetos, sin crear una excesiva dependencia en individuos altamente calificados.

La dificultad de crear equipos con especialistas en distintas tecnologías en un solo lugar impulsó a las empresas a crear *collaborative development networks*. Primero, se mantuvo el enfoque estructurado de la programación con rígidas auditorías para asegurar la calidad, pero se replanteó la distribución de tareas con mayores niveles de complejidad y se vincularon ingenieros y programadores talentosos a los nuevos CSD. La caza de talentos sirvió también para proveer personal temporario altamente calificado a los CSD con mayor experiencia ubicados en países como Estados Unidos, Canadá y Rusia. Luego, se mantuvo el enfoque estructurado a nivel del proyecto, pero se ensayó el uso de enfoques ágiles en algunas actividades. Finalmente, la necesidad de reducir los tiempos de lanzamiento de nuevos productos fomentó el pasaje de un modelo de alta calidad a uno de mayor productividad. Esto fue posible porque los mismos programadores proponían la adopción de enfoques ágiles.

Sin embargo, las mejoras en las condiciones de trabajo esperadas no se cumplieron. La exigencia de resultados rápidos y de mayores habilidades de comunicación, la presión del grupo y la colectivización del conocimiento aceleran el ritmo de trabajo y generan nuevas amenazas a la estabilidad del empleo. Además, los ciclos más cortos producen un código desordenado y no hay oportunidad para arreglarlo. Los mandatos de alto rendimiento en menor tiempo conducen a prácticas de micro-management y al agotamiento, al tiempo que dificultan el involucramiento con los proyectos.

La empresa que lideró este proceso en la ciudad de Córdoba logró construir equipos estables porque ofrecía proyectos interesantes, bonos, autonomía en el trabajo y atractivas condiciones laborales. Sin embargo, la llegada de otro CSD de este tipo generó una importante rotación de personal y erosionó las posibilidades de acceder a tareas más complejas al desestabilizar los grupos de trabajo.

Estos CSD se crean con el objetivo ampliar el mercado de programadores talentosos, reducir costos y flexibilizar su contratación. Por ello, el principio de competencia entre programadores, equipos y CSD fragmenta el conjunto de trabajadores. Esto se suma a sistemas de evaluación permanentes y complejas jerarquías para evitar cualquier reclamo colectivo, al punto que ni siquiera los programadores talentosos aseguran el mantenimiento de su poder adquisitivo en un contexto inflacionario.

Conclusiones

El proceso de trabajo en SSI no se ha estabilizado, no es constante ni homogéneo. Se observa una variedad de prácticas como el modelo de cascada, los enfoques ágiles y los métodos mixtos; todos integrados en RTV. En casos como el *extended workbench* y el *global delivery model*, hay

claras distinciones entre los CSD en términos de la complejidad de las tareas que manejan, mientras que otros modelos alientan la colaboración entre ingenieros dispersos por el mundo. A su vez, las RTV muestran diversos grados de centralización (o descentralización) de las actividades de control y gestión a escala global. Así, las economías semiperiféricas se integran a las RTV por medio de tareas rutinarias y especializadas. Pero ¿qué significa esto en términos de integración productiva y desarrollos tecnológicos autónomos?

Independientemente del modelo utilizado para controlar el trabajo creativo y fomentar un mayor compromiso de los trabajadores geográficamente dispersos a la empresa, la coordinación de las RTV se basa en última instancia en el principio de la competencia. A su vez, las normas de calidad, las tecnologías que apoyan los procesos productivos, las mejores prácticas de la industria y los equipos autogestionados ocultan quién está detrás del monitoreo y control, y despolitizan la relación capital-trabajo. Sin embargo, el monitoreo y el control no siempre permiten que la producción de valor fluya, por lo que los gerentes, supervisores y operadores de diferentes rangos negocian soluciones *ad hoc* para cumplir con los requisitos de calidad y los ritmos de producción. Estas arbitrariedades en la implementación de los modelos de gestión abren nuevos espacios para expresar el descontento. Entonces, ¿qué podemos afirmar con respecto a la calidad del trabajo en una industria ampliamente promovida por sus niveles de productividad y de generación de valor agregado? ¿Cómo están reaccionando los programadores y operadores IT frente a su situación laboral?

Finalmente, considerando la combinación de modelos de gestión y los ajustes que presentan en su implementación, debemos discutir qué tan vigentes son estos conceptos para analizar el proceso de trabajo en la industria del SSI. Asimismo, son necesarios nuevos conceptos para definir cómo las empresas de capitales argentinos, en su puja por integrarse a las RTV, adoptan parcialmente estos modelos. En este contexto, su mayor conocimiento del territorio,

de las normas y sus posibles manipulaciones les permiten desarrollar estrategias más agresivas en el reclutamiento de fuerza de trabajo. Estas empresas incorporan nuevos territorios, agregan más eslabones de tercerización y expanden el trabajo a domicilio por internet.

Bibliografía

- Aglietta, M. (2000). *A theory of capitalist regulation: The US experience*. Londres: Verso.
- Boes, A. y Kämpf, T. (2007). “The nexus of informatization and internationalisation – a new stage in the internationalisation of labour”, en *Work Organisation, Labour and Globalisation*, 1(2), pp. 193-208.
- Boes, A. y Kämpf, T. (2012). “Informatisierung als Produktivkraft: Der informatisierte Produktionsmodus als Basis einer neuen Phase des Kapitalismus”, en K. Dörre; D. Sauer y V. Wittke (eds.). *Kapitalismustheorie und Arbeit. Neue Ansätze soziologischer Kritik*. Frankfurt del Meno: Campus-Verlag, pp. 316-335.
- Boes, A.; Kämpf, T.; Marrs, K. y Trinks, K. (2007). “The world is flat. Sustainable internationalization as the answer to the challenges of a global service economy” [Working Paper]. Disponible en: <<https://bit.ly/2LaAM09>>.
- Borrastero, C. (2011). “Intervención estatal, transformaciones en los vínculos con el sector privado y crecimiento económico sectorial. El caso del sector de software y servicios informáticos de la ciudad de Córdoba, 2000-2010”, en *H-Industri@. Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, 8(5), pp. 1-35.
- Bergin, T. J. y Haigh, T. (2009). “The commercialization of database management systems, 1969-1983”, en *IEEE Annals of the History of Computing*, 31(4), pp. 26-41.

- Burawoy, M. (1979). *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Castillo, J. J. (2007). *El trabajo fluido en la sociedad de la información: organización y división del trabajo en las fábricas de software*. Madrid: Miño y Dávila.
- Cumbers, A.; Nativel, C. y Routledge, P. (2008). "Labour Agency and Union Positionalities in Global Production Network", en *Journal of Economic Geography*, 8(3), pp. 369-387.
- Flyvbjerg, B. (2006). "Five Misunderstandings About Case-Study Research", en *Qualitative Inquiry*, 12(2), pp. 219-245.
- Fröbel, F.; Heinrichs, J. y Kreye, O. (1982). *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialised Countries and Industrialisation in Developing Countries*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Haigh, T. (2009). "How Data Got its Base: Information Storage Software in the 1950s and 1960s", en *IEEE Annals of the History of Computing*, 31(4), pp. 6-25.
- Hopkins, T. K. y Wallerstein, I. (1986). "Commodity chains in the world-economy prior to 1800", en *Review (Fernand Braudel Center)*, 10(1), pp. 157-170.
- Hürtgen, S.; Lüthje, B.; Schumm, W. y Sproll, M. (2009). *Von Silicon Valley nach Shenzhen: Globale Produktion und Arbeit in der IT-Industrie*. Hamburgo: VSA-Verl.
- Jessop, B. y Sum, N. L. (2006). *Beyond the regulation approach: putting capitalist economies in their place*. Cheltenham: Elgar.
- Leimbach, T. (2008). "The SAP Story: Evolution of SAP within the German Software Industry", en *IEEE Annals of the History of Computing*, 1 (4), pp. 60-76.
- Lipietz, A. (1997). "The Post-Fordist World: Labour Relations, International Hierarchy and Global Ecology", en *Review of International Political Economy*, 4 (1), pp. 1-41.

- Míguez, P. (2010). “El proceso de trabajo informático: heterogeneidad y organización del trabajo de los trabajadores informáticos y los usos de las categorías de la antropología económica”. Paper presentado en el VI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo, México, abril.
- OCDE (2014). “Measuring the Digital Economy. A new perspective” [Technical Report]. Disponible en: <<https://bit.ly/1p5B7CP>>.
- Parthasarathy, B. (2009). “Information technology”, en R. Kitchin y N. Thrift. *International encyclopedia of human geography vol. 5*. Ámsterdam: Elsevier, pp. 556-562.
- Torrise, S. (1998). *Industrial organisation and innovation: an international study of the software industry*. Cheltenham: Elgar.
- Wirth, N. (2008). “A brief history of software engineering”, en *IEEE Annals of the History of Computing*, 30(3), pp. 32-39.
- Yin, R. K. (2009). *Case study research: Design and methods*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Zanotti, A. y Eynard, M. (2010). “¿Horizontes comunes? Algunas homologías entre las lógicas de producción del software y los alimentos”, en *Boletín Oniteaiken del Programa de Acción Colectiva y Conflicto Social*, 9, pp. 92-104.

II. Sindicalismo, movimientos de resistencia y contextos nacionales

Juventude trabalhadora e movimento sindical

A resistência em um contexto de perda de direitos

MARCO AURÉLIO SANTANA Y NATÁLIA CINDRA

Resumo

O presente artigo propõe-se a analisar a relação dos sindicatos – forma tradicional de organização dos trabalhadores – e uma juventude cada vez mais precária no mercado de trabalho e engajada nas lutas sociais brasileiras, em um contexto de perda de direitos. Dados do PNAD e da SNJ (2014) mostram que mais da metade dos jovens brasileiros, com idade entre 15 e 29 anos, estão inseridos no mercado de trabalho. Apesar do crescimento da população economicamente ativa nesse segmento, a taxa de desemprego e informalidade nas relações de trabalho é três vezes maior que em outros segmentos etários, evidenciando a especial vulnerabilidade dessa população no mercado de trabalho. Estes formariam o precariado, que seriam trabalhadores à procura do primeiro emprego, que estão na informalidade, sub-remunerados e inseridos em condições precárias de trabalho. Uma população que cresceu muito desde a década de 1990, tanto na Europa, como no Brasil (Braga 2012 e 2015). Característica importante dessa geração é também seu engajamento. A juventude brasileira protagonizou as principais lutas sociais recentes no Brasil, como as manifestações de 2013, as lutas contra o golpe de 2015-2016 e ações contra as atuais medidas de perdas

de direitos, sejam estaduais ou federal, a resistência ao que alguns analistas chamariam de segunda investida neoliberal na América Latina. Porém, apesar da juventude trabalhadora ocupar cada vez mais espaço na composição da força de trabalho e esse tema estar presente na agenda política da maioria das centrais sindicais do Brasil, a juventude ainda é o segmento de menor engajamento no movimento sindical. Segundo Soares (2007), mesmo que em algumas categorias mais formais parcela considerável de jovens trabalhadores estão sindicalizados, eles não estão engajados no movimento sindical de maneira geral. É possível perceber, no entanto, aproximações e distanciamentos dos jovens trabalhadores engajados e do movimento sindical tradicional (Santana e Braga, 2015). O presente artigo pretende analisar essa relação em um atual contexto de perda de direitos, de erosão representativa das instituições brasileiras, de um crescimento da direita populista no Brasil e no mundo. Uma conjuntura onde a resistência é necessária, se faz também importante verificar seus atores e como se relacionam.

Palavras chave

Sindicato; jovens trabalhadores; relações de trabalho; engajamento.

I. Introdução

Nos últimos anos, o reaparecimento e avanço do ideário conservador, com fortes tonalidades fascistas, tem chamado a atenção. Percebe-se que este processo está presente tanto ao nível do cotidiano, social e cultural, quanto ao nível das estruturas políticas, produzindo efeitos e práticas xenófobas, machistas, racistas, LGBTfóbicas etc. Pensando nos países do capitalismo central, a eleição de Donald Trump nos Estados Unidos e o bom desempenho de Marine La Pen na França foram sinais claros desta ascensão.

No caso latino-americano não tem sido diferente. Além do que, este processo tem assumido contornos ainda mais brutais. O continente vivia, desde o início dos anos 2000, sob um conjunto de governos de centro-esquerda, com caráter neodesenvolvimentista, e que, cada um à sua maneira, apontavam questionamentos ao neoliberalismo. Segundo figurava nos discursos destes atores, este conjunto de governos combatia os resquícios neocoloniais, de submissão às grandes potências mundiais e atualizava projetos políticos progressistas.

Mesmo que tenham especificidades, contradições e graus de radicalidade distintos, há dois pontos de unidade muito importantes que definiam esse bloco de países como um contraponto importante ao neoliberalismo no mundo: a substituição de políticas de ajuste fiscal por políticas de seguridade social e a rejeição da ALCA (Área de Livre Comércio das Américas) por intercâmbios Sul-Sul, fortalecendo, por exemplo, o bloco regional, o Mercosul.

Se há poucos anos países como Argentina, Uruguai, Venezuela, Equador, Paraguai, Honduras, Bolívia e Brasil eram governados por alianças populares de esquerda e centro-esquerda, hoje, em 2017, apenas o Uruguai, Bolívia e a Venezuela permanecem com um governo deste corte. E, ainda assim, com o último imerso numa enorme crise econômica-política. O que aconteceu?

Uma tese muito difundida na grande mídia do continente defende que ocorreu o fim do “ciclo populista” na América Latina (Hasenstab, 2017). Que esse ciclo teria se encerrado por uma vontade popular de algo “novo”, “moderno”, mais aberto ao mercado internacional. Essa tese poderia até ter alguma sustentação se a queda desses

governos tivesse se relacionado com a sua queda de popularidade ou com uma derrota eleitoral, caso que só aconteceu na Argentina ¹.

Outra tese, na qual nos parece mais cabível, é que houve uma articulada ofensiva do capital estrangeiro sobre esses países, para retomar as relações de mercado que eram vigentes nos anos 1990, adicionado a isso o grande interesse nas riquezas de petróleo, gás natural e água existentes no continente (entre outros, Villagra *et al.* 2015; Gentilli e Tratto *et al.* 2016; Sader 2016). Ressalte-se que este processo, com variações, tomou corpo a partir do forte apoio midiático (nacional e internacional), suporte de uma maioria do Congresso Nacional, com ataques do Judiciário e com apoio de setores da sociedade conclamados a sair às ruas.

Como defendeu o sociólogo Álvaro García Linera, vice-presidente da Bolívia, em uma conferência esse ano², o debate do “fim do ciclo populista” na América Latina se parece com a tese do “fim da história” proclamada por Fukuyama no início dos anos 1990: apenas uma narrativa interessada. A história, como os ciclos de poder na América Latina, são frutos de uma disputa dialética e permanente que não se pode esquecer.

Nesse sentido, um grande exemplo da recente ofensiva da perspectiva neoliberal e de sua agenda para o continente sul-americano é o caso brasileiro, que tem muito de exemplaridade. No presente artigo discutiremos as recentes medidas e reformas que vêm sendo postas em marcha pelo governo de Michel Temer no Brasil, as suas primeiras consequências e impactos para classe trabalhadora,

¹ Paraguai, Honduras e Brasil sofreram golpes de Estado promovidos pelo Congresso, fortemente articulados com a mídia e o Judiciário. E o presidente eleito do Equador, após ter sido apoiado pelo partido e pelo seu antecessor, estranhamente mudou de opinião política. (Gentilli e Tratto *et al.* 2016).

² Conferência na Universidade Nacional do México, disponível em vídeo pelo link: <<https://bit.ly/2m98Ikj>>. Último acesso: nov/2017.

especialmente para as/os jovens trabalhadoras/es, fazendo, por fim, uma breve análise da resistência em curso e suas perspectivas.

II. Contexto brasileiro

Há pouco mais de um ano, a presidente Dilma Rousseff foi afastada pelo Congresso em um processo conturbado de impeachment levado a termo por uma articulação legislativa, judiciária, midiática e também social – apoiada por parcelas significativas das chamadas classes médias (e conservadora da classe média) – que pode ser definido, assim como o ocorrido no Paraguai, como um golpe de Estado³. Desde então, seu vice-presidente Michel Temer – de um partido de centro-direita da então base de apoio do governo Dilma – tem colocado em prática uma agenda regressiva que repõe, de maneira radicalizada, a agenda neoliberal dos governos Fernando Henrique (FHC) (1994-2002)⁴.

A proporção do desmonte da máquina pública e a abrangência das leis que tiram direitos é ainda maior do que o período de ditadura militar (1964-1985). Impressionam a rapidez e o escopo das mudanças implementadas em apenas um ano.

O governo Temer, por uma questão de origem, tem um forte compromisso com o capital internacional. Estratégias de sucateamento de empresas nacionais para sua

³ Para ler mais sobre, entre outras/os: “A radiografia do golpe” de Jesse de Souza (2016), “A resistência ao golpe” organizado por Carol Proner (2016) e “Porquê gritamos golpe” de Paul Singer (2016).

⁴ É preciso lembrar que o governo Dilma, logo após a sua reeleição, e contrariando as propostas de campanha, entregou um pacote de políticas de austeridade que incluía até um ministro da Economia trazido diretamente dos bancos. De todo modo, tendo em vista as características de conciliação de seu governo, este pacote não cumpriria o *timing* de exigências do capital financeiro. Era preciso uma representação mais direta e aberta. Um neoliberalismo sem máscaras.

venda (privatizações) e abertura de espaço no mercado para empresas estrangeiras formam um fio condutor de toda a ação do governo. Seja na entrega de áreas estratégicas do desenvolvimento, como energia, óleo e gás, seja no desmonte e enfraquecimento dos bancos públicos.

Não resta dúvida de que o capital estrangeiro teve papel fundamental na coalizão dos interesses para a derrubada do governo Dilma. O golpe teve forte componente de participação da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp)⁵, atuando em nome das empresas transnacionais no Brasil para que o governo implementasse políticas neoliberais que conduziram, inclusive, novamente, à valorização do câmbio. A interrupção de perdas financeiras de firmas industriais e bancos (cerca de 180 bilhões) mais do que compensou o custo do impedimento da presidência da República (Pinto, 2016).

Nesse sentido, Boito Jr faz uma síntese precisa do projeto político do atual governo e sua nova composição:

O governo de Michel Temer foi concebido pela oposição ao governo da Dilma Rousseff visando restaurar a hegemonia do capital internacional e da burguesia associada. Como é sabido, ele tem tomado muitas medidas e elaborado planos nessa direção: desnacionalização do pré-sal, desnacionalização da cadeia produtiva do óleo e gás, desnacionalização das terras, dos aeroportos e outros. (Boito Jr, 2017)

Assim, o governo Temer, em primeiro lugar, aprovou no Congresso o congelamento de “gastos” públicos na área de educação e saúde para os próximos 20 anos, reduziu os programas sociais e, mais recentemente, mudou drasticamente a política de combate ao trabalho escravo.

Nesse sentido, o governo deixou de divulgar a “Lista Suja”, lista de empresas que tiveram casos de trabalho escravo e reduziu as verbas para órgão fiscalizador. Além disso,

⁵ Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, estado de maior relevância econômica no Brasil.

Temer apresentou ao Congresso uma proposta de emenda constitucional (PEC) que restringe o conceito de trabalho escravo no Brasil. É importante lembrar que a legislação brasileira era uma das mais modernas no mundo e as recentes mudanças, segundo o Instituto de Estudos Socioeconômicos (INESC) ⁶, já preocupam a Organização Internacional do Trabalho (OIT).

O governo Temer apresentou também ao Congresso uma tríade de reformas que retiram direitos da classe trabalhadora, aumentam a informalidade do mercado de trabalho e prejudicam diretamente a sobrevivência da estrutura sindical brasileira. São elas: a reforma trabalhista, a lei de terceirização e a reforma da previdência.

A reforma trabalhista modifica substancialmente a Consolidação das Leis de Trabalho (CLT), estabelecida na década de 1940 para regular o mundo do trabalho no Brasil. Segundo o jurista e deputado Wadiah Damous, o direito do trabalho é por princípio uma medida protetiva dos trabalhadores por entender que a relação capital-trabalho é desigual para aqueles que não detêm os meios de produção. A reforma trabalhista aprovada em 2017 se configura com o oposto desse princípio, ela é um mecanismo de proteção do empregador (Damous, 2017).

Invertendo toda a lógica e o sentido anterior, esta reforma garante, entre outras medidas, o negociado sob o legislado. Ou seja, aquilo que o trabalhador negociar com o seu empregador está acima da lei vigente em tópicos como férias, pagamento de 13º e piso salarial. Autoriza o trabalho intermitente, isto é, o trabalhador fica à disposição do empregador e só é pago pelas horas trabalhadas. A reforma também entende que tempo de descanso, alimentação, higiene pessoal e até mesmo troca de uniforme não somam mais à jornada de trabalho. Além disso, autoriza grávidas

⁶ Dados em: <<https://bit.ly/2w7M0Ka>>. Acesso em: jul/2017.

e lactantes a trabalharem em ambientes insalubres (com autorização do médico da empresa) e acaba com a obrigatoriedade do imposto sindical.

Historicamente, o imposto sindical – que sempre foi uma medida bastante controversa e questionada – é a coluna vertebral da manutenção da estrutura sindical brasileira. Por mais que a maior central sindical do país e quinta maior do mundo, a Central Única dos Trabalhadores (CUT), desde a sua fundação seja contra a obrigatoriedade do imposto, é verdade que nem sempre promoveu esforços tão intensos para o seu fim ⁷ na sua estrutura e nos sindicatos de base. Nesse sentido, esta medida pode significar hoje um duro impacto nas organizações representativas dos trabalhadores, sobremaneira naquelas na base da pirâmide sindical.

Como assinalado por uma recente nota técnica do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (Dieese), ao mesmo tempo que a legislação aprovada “reforça a importância” da negociação coletiva, as medidas enfraquecem o ator negociador, isto é, o sindicato. “Em outras palavras, a importância da negociação é elevada e a capacidade de negociação do sindicato de trabalhadores, rebaixada” (Dieese, 2017: 18).

Somado a essa reforma, foi aprovado no Congresso uma lei, recuperada da época do governo FHC, que autoriza o trabalho terceirizado em atividade-fim. Até este ano, no Brasil, só era legal terceirizar serviços de atividade-meio, como segurança, limpeza. A aprovação dessa lei significará o aumento vertiginoso da rotatividade e da precarização do trabalho. Segundo o Dieese, hoje as/os trabalhadoras/es terceirizadas/os já ganham 27% a menos no mercado de trabalho (Dieese, 2017). Os dados indicam que as/os terceirizadas/os ganham menos, trabalham mais e tem mais rotatividade no mercado de trabalho.

⁷ Hoje, inclusive, desde o reconhecimento legal das Centrais Sindicais pelo governo Lula, elas recebem parte destes recursos também.

A terceira medida é a reforma previdenciária. Também apresentada pelo governo esse ano, ela modifica as regras da previdência, aumentando o tempo mínimo de contribuição para se aposentar (25 anos) e aumentando a idade mínima para se aposentar por idade (65 anos, inclusive para trabalhadores rurais). Com as novas regras de contribuição, para se aposentar com direito à aposentadoria integral seria necessário trabalhar 49 anos, contribuindo para previdência. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (2015), a expectativa de vida no Brasil é em média de 75 anos. Em tese, se um/a trabalhador/a começar a trabalhar aos 21 anos, tiver formalidade e estabilidade de contribuir para previdência por 49 anos (pouquíssimo provável na prática), poderá aos 70 usufruir da sua aposentadoria até a sua morte. Em casos mais realistas, muitas/os sequer conseguirão acessar este direito.

Assim, essas novas regras associadas – autorização do trabalho intermitente, ao provável aumento da terceirização e à diminuição vertiginosa da seguridade laboral – significam uma drástica precarização do trabalho e o fim da aposentadoria para as/os trabalhadoras/es brasileiros, sobretudo àquelas/es em situação mais precária de trabalho onde sua expectativa de vida já é menor.

Em termos macroeconômicos, o governo também tem um projeto muito distinto do anterior. Se na década de 2000 houve no Brasil um fortalecimento das empresas públicas, como por exemplo a Petrobrás que teve a maior capitalização do mundo em 2007 (cerca de 115 bilhões), o que possibilitou a descoberta do pré-sal (Dieese, 2009), a agenda política do governo Temer vai no sentido contrário.

Após um conjunto de denúncias sobre corrupção, levadas a cabo ao longo do processo de impeachment, as investigações públicas da Petrobrás fizeram a empresa reavaliar e suspender contratos, diminuir a produção e cortar investimentos. Apesar de controverso, a Petrobras foi considerada uma empresa de alto endividamento, estando vulnerável no mercado. Assim, o governo (que controla a maior parte das

ações da empresa) acabou com a obrigatoriedade da Petrobras ser operadora única do pré sal – isto é, mesmo tendo investimento internacional era a Petrobras que detinha a tecnologia e operava as extrações – retirou a obrigatoriedade da Petrobras participar de pelo menos 30% de todos os consórcios em áreas do pré sal. Além disso, acabou o conteúdo nacional, medida dos anos 1990 para obrigar o uso de pelo menos 30% de fornecedores nacionais para serviços e produtos no processo de exploração de petróleo. Essas medidas geraram, só no estado do Rio de Janeiro, a perda de 100 mil postos de trabalho.

Além da passagem do petróleo ao capital internacional, o governo tem sucateado os bancos públicos, incentivando demissões que até agora só no Banco do Brasil somam 9 mil ⁸ trabalhadores, planeja a privatização da Eletrobrás – empresa pública que conta com uma das maiores redes de distribuição de energia elétrica (70 mil km), 47 hidrelétricas, 270 subestações de energia – e a privatização da Casa da Moeda, ou seja, vender a empresa pública que emite a moeda no país. Em todas as suas empresas, o governo está estimulando os Programas de Demissão Voluntária (PDV) buscando enxugar seus quadros.

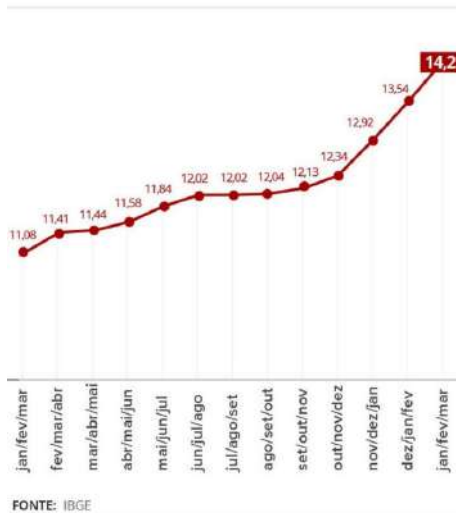
III. E como ficam as/os trabalhadoras/es, particularmente as/os jovens?

As consequências dessas reformas e medidas recém-aprovadas serão mais claramente vistas ao longo do tempo. Mas, já é possível perceber sinais da retração de empregos e precarização do trabalho indicando que, como sempre, o custo das políticas de austeridade recairá sobre a classe trabalhadora.

⁸ Dados em: <<https://bit.ly/2kesMRM>>. Acesso em set/2017.

Segundos dados recentes do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (2017), no Brasil hoje temos 14,2% de desempregados, número que cresce vertiginosamente, cerca de 14 milhões de brasileiros. Em dezembro de 2014, o Brasil vivia a sensação de pleno emprego ⁹, com apenas 4,2% de taxa de desemprego. Entre os economistas esse era um debate absolutamente relevante, se era pleno emprego ou se as medidas do governo à época não modificavam o desemprego estrutural do país (Duarte, 2014). Debate que, pelo menos temporariamente, ficou para trás. Atualmente o desemprego triplicou e não dá sinais de retração.

Figura I. Número de desempregados do início de 2016 para 2017, em milhões



⁹ Ainda que se questionasse a qualidade destes empregos, tendo em vista que a maioria deles era de baixa remuneração e precário (Pochmann, 2012).

Segundo dados do mesmo estudo, a formalidade também tem diminuído no Brasil. Aumentou em 6% o número de trabalhadores sem carteira assinada só no último ano.

Além disso, recentemente o Dieese divulgou o balanço das negociações coletivas de 2017. O relatório aponta que os resultados de reajustes e aumentos salariais do último ano foram muito ruins, o que não surpreende em função da conjuntura econômica e política do país. Foram analisados 714 acordos e convenções coletivas de entidades sindicais urbanas do setor privado dos setores da indústria, do comércio e dos serviços de todo o país. Compreende-se que foram maus resultados pela alta proporção de acordos e convenções que não conseguiram nem mesmo recompor o poder de compra dos salários (36,7% do total), a grande parcela de reajustes parcelados em mais de uma vez (29,6%) e a expressiva fatia de reajustes escalonados por faixas de salários (32,4%). Além disso, a velocidade de piora desses indicadores de 2014 para 2015 e 2016, de modo ainda mais intenso neste último ano, chama a atenção.

No caso da juventude trabalhadora, a situação é ainda mais brutal. Dados do IBGE (2016) mostram que o país possui uma das maiores populações de jovens da sua história: cerca de 50 milhões de jovens, com idade entre 18 a 35 anos, pouco mais de 25% da população do Brasil. Uma nova geração volumosa e pronta para entrar e contribuir para a construção de riqueza no país e que encontra uma situação de vulnerabilidade, há muito não vista no Brasil.

Em primeiro lugar, o desemprego nesse segmento chega a patamares de países em grave recessão econômica, sendo de 32% entre jovens trabalhadores de 18 a 24 anos e de 35% entre 25 e 39 anos (IBGE, 2017). E é também na juventude onde se vê o maior número de condições precárias de trabalho, informalidade e alta rotatividade. Não obstante, essa mesma juventude é a que, de maneira geral, é mais distante das organizações sindicais brasileiras. Organização fundamental para a representação política no mundo do trabalho.

Como Cardoso (2014) argumenta, o futuro dos jovens no Brasil sempre foi inseguro. Mesmo que a perspectiva de inclusão nos governos anteriores tenha injetado otimismo em alguns pesquisadores (Cardoso, 2014 A), esse destino ainda é mais incerto com as atuais mudanças nas relações trabalhistas no país.

Alguns estudos já apontavam a específica vulnerabilidade dos jovens no mercado de trabalho. Corseuil *et al.* (2014) defendem que em grande medida os primeiros empregos dos jovens já são em setores de alta rotatividade. Estudo feito pela Secretaria Nacional de Juventude em 2015 apontou que, diante das barreiras de entrada no mercado de trabalho, os setores de pouca estabilidade e piores condições são os que acabam recebendo a maior parte da mão de obra juvenil.

Assim, a tendência do novo contexto político e econômico no Brasil é o aumento da desigualdade na relação capital x trabalho. Resistir a esse contexto será um desafio ainda maior para a juventude trabalhadora, que já estava em situação de vulnerabilidade antes mesmo das reformas. Por isso, para combater o conjunto de retrocessos se faz necessário ter um olhar especial para os ainda mais atingidos por ela.

IV. Resistência

O movimento sindical brasileiro é um dos atores centrais para refletirmos sobre a resistência às reformas e ao processo de desmanche de direitos. Este papel precisa ser analisado, contudo, a partir de uma reflexão acerca do lugar de parte importante do sindicalismo nacional durante o período Lula-Dilma.

Uma característica importante destes anos foi a incorporação, digamos, massiva de sindicalistas nos vários escalões do governo. Além disso, foi bastante sensível a drenagem de energias junto a outras áreas de atuação, como,

por exemplo, os fundos de pensão das empresas públicas¹⁰. Tendo estes fundos um papel cada vez mais destacado nas apostas de investimento do governo, como no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC), e mobilizando algo em torno de 19% do PIB nacional, eles e os sindicalistas que os dirigiam passam a ter papel também de relevo no processo capitalista financeirizado em nosso país. Diante deste tipo de reorientação, se poderia verificar, em grande medida, um processo de aproximação paralisante dos movimentos sociais e sindicais frente ao governo¹¹.

Além disso, compreendendo o papel histórico e internacional do movimento sindical e sua centralidade em momentos de defesa e avanço das conquistas da classe trabalhadora, diante dos ataques centrais do atual governo à regulação do trabalho como conhecemos, o movimento sindical se torna então uma ferramenta fundamentalmente necessária.

Deflagrado o golpe, o governo Dilma, o Partido dos Trabalhadores e os movimentos sociais e sindicais mais alinhados ao governo, saíram de uma posição catatonizada, dada a avalanche que se lhes abateu, para uma tentativa de resistência, a qual percebeu e teve de lidar com as engrenagens emperradas pelo peso dos anos de institucionalização e de proximidade com o poder. É preciso dizer que, apesar de ter estes atores como centro de ataque, os impactos de todo o processo de golpe se abateram, ainda que de forma variada, sobre todos os setores de esquerda e movimentos sociais.

Assim, em termos gerais, pode-se dizer que questões internas do próprio sindicalismo, sua relação com governos de coalisão e conciliação, bem como as mudanças no mercado de trabalho imprimiram dificuldades às organizações

¹⁰ Deve-se salientar que esta tem sido uma tônica que ora recua ora avança. No governo Dilma, por exemplo, tivemos a aprovação da Lei Antiterrorismo com uma abrangência até as manifestações.

¹¹ Para uma análise destes processos no que tange à prática dos sindicalistas no período ver Antunes (2006), Oliveira (2008) e Braga (2012).

dos trabalhadores (Santana, 2015). Agora, em um cenário de contraofensiva do capital, o movimento sindical terá de superar um conjunto de limitações e fragilidades, o que lhe põe em uma situação complexa e delicada.

Um dos seus indícios é a taxa nacional de sindicalização. A taxa de sindicalização brasileira é baixa em relação, por exemplo, à sua vizinha Argentina. Durante um contexto favorável para os acordos coletivos, a taxa nacional chegou à 19,8% em 2015, tendo aumentado e diminuído na última década, (IBGE, 2017) a taxa argentina, por exemplo, flutua em torno dos 40%. Mesmo que a taxa de sindicalização não seja um instrumento preciso para avaliar a relevância de um movimento sindical em um país e que ainda, em números absolutos, é grande o número de trabalhadores sindicalizados, não podemos negar que ainda é insuficiente para os atuais desafios. O que nos preocupa no presente momento é que a tendência não é de crescimento de filiações diante do novo cenário. Contudo, como indicamos acima, a taxa de filiação é um medidor um tanto arisco. No caso do Brasil, ainda que com níveis baixos historicamente, o movimento sindical sempre conseguiu atrair mais gente em suas ações e mobilizações do que aquele expresso em seus índices de filiação. Isso lhe conferiu sempre um papel importante de agenciador e canalizador da conflitividade social.

O movimento sindical brasileiro se desenvolveu em um modelo de produção, agora, em franca obsolescência: predominantemente masculino, majoritariamente formal, concentrado em grandes locais de trabalho, com trabalhadores tempo integral para um patrão evidente (Lévesque *et al.*, 2005) e por isso, enfrentou e enfrenta obstáculos ao se deparar com um mercado de trabalho bem mais complexo, diverso e inseguro.

Tendo em vista as transformações que já vinha passando o mundo do trabalho e que, agora, se radicalizarão, o olhar nesse momento precisa estar naqueles que ainda não estão diretamente representados pelas organizações sindicais e/ou naqueles que deixarão de estar. Segundo estudo

recente do IPEA (2017), os trabalhadores sindicalizados ganham 33,5% em média a mais do que os que não estão vinculados às entidades sindicais. Essa diferença está relacionada com a fragilidade de negociação coletiva sem um sindicato forte, mas também com a natureza do trabalho sem representação sindical.

Ainda que a geração do “novo sindicalismo” da década de 1970, seus descendentes e projeto sindical continuem à frente de parcela expressiva do sindicalismo, há poucas portas abertas para renovação e incorporação de novas estratégias para envolver trabalhadoras/es em situação de vulnerabilidade no mercado, como a juventude brasileira.

Não é de se estranhar que as novas gerações da classe trabalhadora sejam as menos representadas por estas organizações. Em pesquisa recente, Campos (2014) afirma, baseado em dados do Instituto de Pesquisa Econômica e Aplicada (IPEA) que, para além do refluxo de representação vivido durante os anos 1990, onde os sindicatos perderam parcela da base na juventude, mesmo na década de 2000 esse refluxo permanece: “(...) na década de 2000, ao longo do processo de ampliação, mas não de adensamento de suas bases, os sindicatos não voltaram a alcançar de modo evidente e incisivo, esse grupo etário [jovens]” (Campos, 2014: 197)

Este talvez seja o *calcanhar de Aquiles* para enfrentar uma conjuntura muito adversa no Brasil. Se durante os governos Lula/Dilma, o movimento sindical não foi capaz de instaurar um novo ciclo de organização e mobilizações, tendo sido mesmo, de certa forma, ultrapassado pelo engajamento da parcela progressista da juventude nas rebeliões de junho de 2013, terá de tentar sê-lo em tempos sombrios de incerteza democrática e com menos estrutura, com o fim do imposto sindical.

A resistência, que tem se demonstrado diversificada, difusa e plural, até o momento não tem sido suficiente para barrar as reformas, mas há, no entanto, muitas iniciativas em curso, tendo o movimento sindical como ator destacado, ainda que não exclusivo.

Nestes termos, as Centrais Sindicais se unificaram contra as reformas e fizeram duas paralisações nacionais até aqui. Uma no final de abril, outra no final de maio deste ano. A primeira, a mais bem-sucedida com apoio do ramo dos transportes, paralisou – estimam as centrais – cerca de 40 milhões de brasileiros. Além disso, já organizaram algumas manifestações nacionais na capital federal para tentar impedir as votações das reformas na Câmara de Deputados e no Senado, estas sem muito êxito e com muita violência policial.

Outra iniciativa interessante em curso no Brasil é a organização de “frentes de mobilização” nacionais de movimentos e partidos. Seguindo modelos de países vizinhos, desde o golpe, se organizaram duas frentes nacionais, entre outras articulações regionais, que denunciam as arbitrariedades desse atual governo e articulam as lutas sociais no Brasil. A Frente Brasil Popular que é protagonizada pela União Nacional dos Estudantes (UNE), Movimento de Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST), Central Única dos Trabalhadores (CUT), Central dos Trabalhadores do Brasil (CTB), Partido dos Trabalhadores (PT) e Partido Comunista do Brasil (PCdoB) e a Frente Povo sem Medo que é dirigida por partidos e movimentos que são contrários ao golpe e ao governo de Michel Temer, mas não apoiaram os governos de Lula e de Dilma, protagonizada pelo Movimento de Trabalhadores sem Teto (MTST), Central Sindical Popular (CSP-Conlutas), Partido Socialismo e Liberdade (PSOL) e Partido Comunista Brasileiro (PCB). Essas frentes, apesar de suas limitações, têm organizado atos, atividades, debates em todos os estados da federação e tentado construir núcleos de resistência no país.

Mesmo que muitos desses atores tenham jovens brasileiros como dirigentes, é preciso ressaltar que, no que tange à organização dos trabalhadores, há muito com o que se preocupar. Se a academia e muitos críticos internos no movimento já apontavam a necessidade de o movimento sindical atualizar estratégias e políticas para organizar

trabalhadores dispersos no mercado de trabalho, trabalhadores informais e terceirizados, as perspectivas do mercado de trabalho brasileiro tornam essa tarefa urgente. Por óbvio, isso exigirá muita reflexão, análise e capacidade de mudança de estruturas e culturas do movimento sindical.

Um fator importante desse novo momento político no Brasil é o recrudescimento da ação da polícia. A polícia militar brasileira é uma estrutura forjada na ditadura militar e que carrega na sua gênese as mais significativas permanências do poder autoritário: o genocídio de pobres, negros e jovens e a brutal repressão às manifestações. Com o aval do atual governo e dos principais estados da federação, a polícia tem lançado mão de uma série de armas, letais e não letais, para reprimir os atos de oposição. Em destaque, em todas as recentes manifestações, a polícia agrediu com bombas de gás lacrimogênio inclusive parlamentares do campo político contrário às reformas. Além disso, percebe-se um forte processo de criminalização dos movimentos sociais¹². Tanto a criminalização quanto a repressão intentam, obviamente, reduzir o alcance da organização e mobilização popular.

Por último, outro dado alarmante é o aumento da pobreza – o Brasil esse ano voltou para o mapa mundial da fome – e o desemprego dificulta a mobilização e engajamento dos trabalhadores. Este, portanto, será um desafio fundamental para o próximo período, que colocará questões importantes para os movimentos sindical e popular, bem como para os partidos do campo progressista.

¹² Ressalte-se que esta tem sido uma tônica que ora recua ora avança. No governo Dilma, por exemplo, tivemos a aprovação da Lei Antiterrorismo com alcances que vão até as manifestações.

VI. Considerações finais

Neste mais recente período ficou claro o acirramento da luta de classes na América Latina. Foram golpes, falsas denúncias, disputa ideológica e muitas tentativas de manejo das instituições para dar cabo das iniciativas populares no continente. O retrocesso que se alastra por diversos países também aponta para o esgotamento de certos modelos políticos de conciliação que, apesar de avanços, tem sido duramente derrotados.

No caso brasileiro, destaca-se a necessidade – e talvez oportunidade – de renovação sindical. Para enfrentar os novos desafios e os velozes retrocessos no campo do direito, na soberania nacional e nas relações de trabalho, será fundamental que as entidades sindicais organizem e deem espaço às/aos mais atingidas/os, as/os jovens brasileiras/os. Historicamente a juventude brasileira esteve à frente dos grandes movimentos de luta nacional. Este vigor pode ajudar a encontrar novos caminhos de resistência e novas estratégias de luta, sem perder, obviamente, a capacidade histórica do movimento sindical de formulação de um projeto político para o país e o continente latino-americano.

Sem qualquer sombra de dúvida, cada vez mais, os destinos do movimento sindical e das ações coletivas da classe trabalhadora brasileira passarão pela juventude trabalhadora e pelas questões por ela colocadas.

Bibliografia

- Antunes, R. *Uma esquerda fora do lugar*. O governo Lula e os descaminhos do PT. Campinas: Autores Associados, 2006.
- Boito JR, A. O governo Temer, a crise de hegemonia e a instabilidade política. In: *Jornal Brasil de Fato*. Disponível em: <<https://bit.ly/2m5syNe>>. Acessado em Jul. 2017.

- Braga, R. *A política do precariado: do populismo à hegemonia lulista*. São Paulo: Boitempo, 2012.
- Campos, A. Jovens e Sindicatos: Desafios para o futuro da regulação do trabalho no Brasil. In: Corseuil, C.H. e Botelho, R. (Org.). *Desafio à trajetória profissional dos jovens brasileiros*. Brasília: Ipea, 2014.
- Cardoso, A. (Org.). *Juventudes na cidade: violência, cultura, religião e escola*. Rio de Janeiro: Azougue editorial, 2014a.
- Cardoso, A. Sindicatos no Brasil. In: *Mercado de Trabalho*. São Paulo: Ipea, 2014b.
- Corseuil, C. H.; Foguel, M. N.; Gonzaga, G.; Ribeiro, E. P. A rotatividade dos jovens no mercado de trabalho formal Brasileiro. In: Corseuil, C. H.; Botelho, R. U. (Orgs.). *Desafios à trajetória profissional dos jovens brasileiros*. Brasília: Ipea, 2014.
- DIEESE. Desafios rumo à construção de uma nova legislação para a indústria de petróleo e gás natural no Brasil. *Estudos e Pesquisas*, 48. São Paulo, 2009.
- . Balanço das greves de 2016. *Estudos e Pesquisas*, 84. São Paulo, 2017.
- Duarte, P. H. Desemprego estrutural e a problemática da informalidade. *Revista da ABET*, v. 13, n. 2, 2014.
- Gentili, N.; Tratta, P. (Orgs.). *América Latina: la democracia en la encrucijada*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: La Ed. Adtada, 2016.
- IBGE. *Tábuas Completas de Mortalidade do Brasil de 2015*. Rio de Janeiro, 2017.
- IBGE. *Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios. Aspectos das relações de trabalho e sindicalização*. Coordenação de Trabalho e Rendimento. Rio de Janeiro, 2017.
- Lévesque, C.; Murray, G.; Le Queux, S. Union disaffection and social identity: Democracy as a source of union revitalization. In: *Work and Occupations* 32, pp. 400-422. London: SAGE publications, 2005.
- Oliveira, F. *Crítica à razão dualista/O ornotorrinco*. São Paulo: Boitempo, 2008.

Santana, M.A. *Para onde foram os sindicatos?* Caderno CRH, 28, 453-456. São Paulo: Scielo, 2015.

Villagra, L. J. (Org). *Neoliberalismo em América Latina: crisis, tendências y alternativas*. Asunción: Clasco, 2015.

Actores y discursos en el proceso de renovación sindical de la Confederación General de Trabajadores del Perú entre 2003 y 2011

CARLOS ENRIQUE MEJÍA ALVITES

Resumen

A inicios de 2003, la Confederación General de Trabajadores del Perú (CGTP) inicia un proceso de cambio institucional en sus estructuras orgánicas como respuesta a la crisis de la acción sindical durante los ochenta por efecto de las políticas neoliberales. Este proceso de cambio es parte de una reflexión en el sindicalismo latinoamericano que se denominó “autorreforma sindical”. A su vez, estos procesos han sido estudiados en el marco de la denominada “revitalización sindical” (*union renewal*) por Cecilia Senén Gonzales, Andrea del Bono, David Trajtemberg en el Cono Sur y por Carola Frege, John Kelly, Lucio Baccaro, Adrien Thomas y, especialmente, los trabajos de Ray Hyman, entre otros, desde Europa. En el caso peruano, el cambio institucional se inicia en 2003 cuando la CGTP conformó la Comisión Sindical Nacional de Reestructuración Organizativa. La “autorreforma sindical” es un proceso de cambio que comprende tres ámbitos específicos de la estructura sindical: los mecanismos de afiliación, los mecanismos de gestión interna y los procedimientos de representación de intereses. Alrededor de estos ejes se articulan viejos y nuevos actores organizados en diferentes sectores laborales, grupos de edad, género y orientación ideológica. De manera

simultánea, los actores desarrollan estrategias para impulsar o detener el proceso de cambio institucional. Luego de más de una década, el balance resulta negativo, pues a diferencia de otros países, donde la “revitalización sindical” ha sido un elemento importante en la reconfiguración del sindicalismo, en Perú no se ha registrado un proceso de incremento sustancial de la afiliación, ni cambios en la acción colectiva de los trabajadores ni tampoco en el establecimiento de nuevos acuerdos entre empresarios, gobierno y sindicatos. El trabajo asume una metodología cualitativa que analiza los documentos de la CGTP elaborados entre 2003 y 2011 con énfasis en los Congresos Nacionales. Asimismo, se han realizado entrevistas a los principales líderes sindicales de dicho período. Si bien algunos estudios explican la debilidad sindical a partir de factores externos –como las políticas gubernamentales que desregulan las relaciones laborales–, el texto busca las razones del fracaso de la “autorreforma sindical” a partir de las acciones colectivas de los propios actores sindicales, sin negar el peso de los factores exógenos. Finalmente, La ausencia de un debate institucional, así como la debilidad orgánica de los actores interesados en promoverlo, frenaron las posibilidades de cambio.

Palabras clave

Sindicalismo; renovación sindical; Perú.

Introducción

A inicios del presente siglo, la Confederación General de Trabajadores del Perú (CGTP) inicia un proceso de cambio en sus estructuras orgánicas como respuesta a la crisis de la acción sindical durante los ochenta. Este proceso de cambio es parte de una reflexión en el sindicalismo latinoamericano que se denominó “autorreforma sindical”. Estos procesos se articulan a un conjunto de cambios que han

sido denominados “revitalización sindical” (*union renewal*) por diferentes autores (Bensusán, 2006; Boix, 2011; D’Urso, 2016; Senén González y Del Bono, 2013; Senén González y Haidar, 2009).

El proceso de revitalización sindical que estudiamos se inicia en el XI Congreso Nacional Ordinario en el año 2001. Luego, al año siguiente, se nombra la Comisión Nacional de Reestructuración Organizativa (CNRO), que se encarga de elaborar un diagnóstico sindical, identificar inercias sindicales y fuerzas renovadoras y elaborar la primera propuesta organizativa. Una primera instancia de discusión orgánica será la Conferencia Nacional de Organización, en noviembre de 2002, que permite la aprobación de las tendencias generales del proceso. Luego, al año siguiente, en noviembre de 2003, se realiza el Congreso Extraordinario Estatutario, que discute y aprueba la nueva institucionalidad sindical. El siguiente hito es el XII Congreso Nacional Ordinario realizado en e 2006 y finalmente, el período cierra con el XIII Congreso Nacional Ordinario realizado en 2011. Luego de más de una década, los resultados son ambiguos cuando no negativos, pues a diferencia de otros países, donde la “revitalización sindical” ha sido un elemento de crecimiento sindical, en Perú no se ha registrado un proceso similar en la afiliación ni cambios en la acción colectiva de los trabajadores o en el establecimiento de acuerdos entre empresarios, gobierno y sindicatos.

El presente texto es una versión preliminar que busca ordenar los temas en debate dentro del movimiento sindical peruano alrededor de los procesos de revitalización sindical desarrollados por la CGTP en la primera década del presente siglo. En ese sentido, se trata de un texto inicial que busca delimitar un espacio de investigación y reflexión posterior.

Cambios estructurales en el mercado laboral

El mundo del trabajo viene enfrentando un conjunto de cambios sociales y económicos. Estos cambios han afectado la composición de las fuerzas productivas y el mercado de trabajo. Los procesos de transformación que podemos denominar como “globalización” han significado para los trabajadores el trastocamiento del orden económico, social y político establecido con claridad a partir de la segunda posguerra.

Los cambios en la organización del trabajo a partir del colapso del modelo fordista, originados en el impacto de las nuevas tecnologías han significado la definición de un nuevo mapa social de los trabajadores. El perfil del trabajador fordista está en retroceso. Hoy en día, no existe un único ejército industrial, sino una clase obrera subdividida en múltiples capas y estamentos según especializaciones, ingresos, patrones de consumo y marcos legales. Muchas veces los intereses de un sector se confrontan con los de otro grupo de trabajadores, en un mismo país o fuera de sus fronteras.

En este escenario, las relaciones laborales diseñadas en el marco de la Guerra Fría y el estado benefactor se han visto claramente alteradas. La desregulación laboral y el consecuente debilitamiento del Estado como árbitro del conflicto social han significado que un porcentaje cada vez mayor de trabajadores se encuentre en una situación de precariedad y desprotección jurídica. Las nuevas modalidades de contratación, al utilizar intermediarios, debilitan el vínculo contractual y ocultan la responsabilidad del empleador en las condiciones de trabajo (De la Garza Toledo, 2006).

Estos cambios definen nuevos grupos de trabajadores, más allá del tradicional asalariado con estabilidad o contrato laboral indefinido. La alta movilidad ocupacional implica también un reto para la organización sindical (De la Garza Toledo, 2006).

De la mano de estas transformaciones en la estructura del mercado de trabajo, se desarrollaron importantes cambios en la legislación laboral que clausuran el modelo de relaciones laborales instaurado en los años setenta. Se colocan una serie de limitaciones y obstáculos a la libertad de organización y al papel que cumplen los sindicatos en la defensa de los derechos laborales. El nuevo modelo de relaciones laborales establecido por la dictadura fujimorista ha sido un obstáculo para la organización sindical en el país (Ermida, 1987).

De aquí parte una de nuestras hipótesis principales: el cambio en la estructura del aparato productivo y el modelo de relaciones laborales han permitido y alentado el crecimiento del número de trabajadores fuera del ámbito de la protección sindical. Se ha configurado así un nuevo escenario que descoloca el tradicional rol de los sindicatos en la vida social.

Predominio del “sindicato de empresa”

La antigua estructura sindical se constituye en el caso peruano entre fines de los años sesenta e inicios de los setenta alrededor de la CGTP. En los años anteriores, se registran diferentes organizaciones sindicales entre las que se destaca el primer y corto período de existencia de la CGTP original, fundada por el amauta José Carlos Mariátegui en 1928. Pero, salvo la corta tolerancia democrática surgida en la segunda posguerra, la historia del sindicalismo peruano puede resumirse en su constante lucha contra persecuciones y prohibiciones a cargo de diferentes dictaduras.

De manera similar a la experiencia latinoamericana, el sindicalismo peruano es tributario de tres grandes corrientes ideológicas: el anarcosindicalismo que llegó a inicios del siglo XX, el sindicalismo clasista de inspiración marxista,

y el “libre sindicalismo” surgido en la Guerra Fría. Existe también una menor tradición de sindicalismo confesional, de orientación católica (Sulmont, 1981).

El “sindicato de fábrica o empresa” constituye una forma de organización sindical circunscrita a los trabajadores de un determinado centro laboral o fábrica para coordinar la negociación colectiva de sus ingresos y condiciones de trabajo directamente con su patrón. Este sindicato tiene autonomía y soberanía en su acción sindical. Esta forma de organización privilegia a los sectores más modernos y a las empresas más rentables, pues es en estos centros laborales donde es posible tolerar la presencia de una organización sindical. Al reducir la negociación colectiva al ámbito del centro laboral, se dispersa la fuerza sindical y se deja sin protección a los trabajadores más débiles. Los niveles de coordinación y articulación por rama y territorio son escasos, y generalmente parten del interés de los sectores más débiles, mientras que los sindicatos más fuertes generalmente optan por estrategias en singular y de aislamiento.

La identidad sindical y la conciencia de clase –temas fundamentales en la construcción del sindicalismo– se ven también fragmentadas bajo este modelo. El trabajador se siente identificado con su “sindicato de empresa” antes que con un movimiento social o popular. La solidaridad adquiere entonces un carácter accesorio y coyuntural.

Lo que es necesario resaltar es que este modelo de organización gremial surge en un contexto de derrota del movimiento sindical, a partir de la prohibición de la CGTP y la persecución a las instancias regionales y como una imposición del Estado y la clase dominante para evitar la acumulación del poder sindical.

En resumen, nuestra hipótesis es que los indicadores positivos encontrados en el desarrollo del sindicato de empresa se deben, en general, a las condiciones externas al modelo de organización, antes que a sus propias virtudes.

La situación del sindicalismo peruano

Los años ochenta significaron, para el caso peruano, la aplicación de las primeras políticas neoliberales, el fallido experimento de economía *heterodoxa* del gobierno aprista y el desarrollo de la subversión armada. Estos procesos nos dejaron, al igual que en otros países de América Latina, con la impresión de que los ochenta habían sido una “década perdida”. Los años noventa significaron, para Perú, la crisis de la democracia y el régimen de partidos surgido en la década anterior, la instauración de una dictadura, que articulaba una nueva alianza entre militares y sectores empresariales, quienes, a través de Alberto Fujimori, aplicaron el Programa neoliberal de Ajuste Estructural orientado por el FMI y el BM (Castillo, 1995; Dancourt y Jiménez, 2009).

El desfase entre la estructura productiva, los cambios políticos y normativos y la estructura sindical ha generado un conjunto de problemas y limitaciones al movimiento sindical. En la última década, algunos analistas se han aventurado a señalar, incluso, la existencia de una crisis general del sindicalismo. En otro texto hemos anotado nuestra crítica a estas interpretaciones apocalípticas, que, además, la propia experiencia social ha mostrado como equivocadas.

Sin embargo, no podemos negar el amplio número de problemas que enfrenta el movimiento sindical peruano y sus similares en los países vecinos. La siguiente descripción puede resultar incompleta, pues está orientada a iluminar nuestras limitaciones desde un punto de vista orgánico e institucional. Los cambios en el discurso sindical y su rol en la política nacional no corresponden a este nivel de análisis.

Teniendo en cuenta estas observaciones, podemos agrupar los principales problemas en dos grandes ámbitos: los relacionados con la capacidad de representación de la CGTP dentro de las clases trabajadoras; y un segundo ámbito denominado institucional, que comprende las

limitaciones de la organización sindical en el establecimiento de normas, acuerdos y prácticas generales que regulen su propio desarrollo y cambio.

Las dos últimas décadas representan un continuo descenso en el número de trabajadores afiliados a una organización sindical. Definimos “trabajador afiliado” al afiliado que cotiza en una organización gremial, generalmente un sindicato de empresa. Ciertamente, no existen cifras generales, pero los indicadores que disponemos son suficientes para constatar la tendencia a una constante reducción de la membresía sindical. El número de pliegos presentados, así como de convenios colectivos firmados, son parte de estos indicadores. Un efecto inmediato de este descenso es que el perfil del trabajador sindicalizado se distancia de manera radical del trabajador promedio. Los trabajadores sindicalizados son mayoritariamente varones, con una edad superior a los 40 años, registrados en la planilla salarial de la empresa y por lo tanto, con un alto índice de estabilidad laboral, derechos reconocidos por ley e ingresos relativamente superiores al promedio nacional (Balbi Scarneo, 1988).

Mientras que la clase trabajadora está formada por jóvenes de ambos sexos, que bajo contratos eventuales acceden a empleos precarizados, sin derechos, o algunos severamente recortados, trabajan en condiciones laborales de alta inseguridad y cuyos ingresos son considerablemente menores.

En una línea que busca profundizar lo señalado anteriormente, afirmamos que, en el sindicalismo peruano, uno de los ejes articuladores del liderazgo es la *tradición*. La desconfianza como respuesta ante los altos niveles de incertidumbre en la dinámica social y política de los noventa reafirmó un proceso en el que los líderes sindicales se reconocen como tales, no por el rol de representación real que ejercen, sino por el grado de participación en una *tradición común*.

Dicha *tradición común* está formada por el pasado en una militancia partidaria y sindical compartida. No se trata necesariamente de haber pertenecido a un mismo partido, sino de haber militado en una de las agrupaciones de izquierda o sindicatos y participado en diferentes jornadas de lucha, congresos, paros nacionales o juntas directivas. El hecho de ser reconocido reduce la incertidumbre y garantiza la lealtad requerida. De esta manera, los liderazgos nacionales y especialmente regionales lo pueden ejercer aquellos que fueron dirigentes durante los años setenta, ochenta o los más duros de la ofensiva neoliberal en los noventa, aquellos que permanecieron en el movimiento sindical o que oportunamente han vuelto en los últimos años. Mientras más antigua sea la historia personal, mayor será la confianza que se le otorgue al dirigente, al margen de la representación real de trabajadores que disponga (Melucci, 1999).

Esta sobrevaloración de la tradición perjudica a los liderazgos que se articulan según una legitimidad basada en la representación de nuevos afiliados, en la capacidad de movilizar y organizar a nuevos trabajadores. Estos liderazgos son vistos con desconfianza, rechazo o temor. Se los vincula a estrategias de infiltración de otros grupos políticos o del Estado. Este componente de la actual cultura sindical ha demostrado ser un serio obstáculo para el cambio institucional.

La revitalización sindical en la CGTP

Como una manera de establecer una respuesta a los diferentes problemas que enfrenta el sindicalismo, se plantean un conjunto de respuestas que van a denominarse “revitalización sindical” a partir de las experiencias desarrolladas en los sindicatos de Gran Bretaña y Estados Unidos. El término alude a una continuidad y un cambio. Se trata de

una serie de estrategias que permitirían revertir los problemas detectados: campañas de afiliación; reestructuración de la organización; impulso de estructuras sindicales horizontales; construcción de coaliciones con otros movimientos locales; asociaciones con los empleadores; actuaciones más políticas; fortalecimiento de vínculos internacionales. En estos países, como ha hecho notar Haidar, los sindicatos históricamente han tenido una débil presencia institucional, por lo que sus esfuerzos de crecimiento estaban orientados a la búsqueda de alianzas en los espacios fuera de la empresa. Se trata de organizar y movilizar a los sectores no afiliados y construir coaliciones con grupos de ciudadanos (Haidar, 2009). En el centro de la renovación sindical respecto del trabajo y de la clase obrera, está el concepto del *organizing*. Surge como un intento estratégico de llegar a segmentos no organizados de los trabajadores a través de organizadores específicos y de campañas llevadas a cabo en comunidades y en lugares de trabajo difíciles de organizar. El *organizing* es un mantra de la renovación sindical en países como el Reino Unido y Estados Unidos (Martínez Lucio, 2008: 121). Este primer modelo de revitalización, entonces, tiene como objetivo el crecimiento mediante campañas de organización en nuevos sectores y la formación de alianzas sociales que brinden soporte a los nuevos afiliados.

En los países donde los sindicatos han logrado mantener la negociación colectiva como instrumento de diálogo y fuente de poder social, a partir de sus vínculos con el sistema político o sus mayores recursos institucionales, las estrategias de revitalización sindical se han orientado a consolidar los acuerdos institucionales en la negociación colectiva y otros espacios de diálogo social. Las acciones “organizativas” aquí son menores frente a la búsqueda de acuerdos institucionales con el Estado y los empresarios. Ejemplos de esta perspectiva podemos encontrar en Alemania, Italia y España (Haidar, 2009).

De esta manera, podemos identificar dos grandes líneas en los casos de revitalización sindical. Por un lado, los sindicatos con una institucional precaria que buscan consolidar un sindicalismo de movimiento social y, de otro lado, sindicatos que apuestan por la construcción de pactos institucionales como mecanismo de fortalecimiento.

En el caso peruano debemos partir de la constatación de que se trata de un actor débil. Las limitaciones del desarrollo capitalista le han configurado debilidades estructurales, como su alta concentración en la capital y en algunas actividades económicas. Los vaivenes políticos han significado limitaciones legales y períodos de ilegalidad.

El sindicalismo peruano se ha desarrollado como actor social en la representación general de los intereses de los trabajadores frente al Estado mediante el activismo, movilización y denuncia. Su incidencia en el mercado laboral o en las condiciones de trabajo en la empresa ha sido mucho menor, en parte por su reducido número. Los cambios y políticas de los años ochenta y noventa reducen aún más su presencia e incidencia, lo que obliga a desarrollar procesos de reestructuración interna. Estas iniciativas van a conjugarse con esfuerzos similares en otros países de la región animados por el sindicalismo internacional (Padrón, 2011).

De esta manera, se inician procesos de cambio que resumen los esfuerzos de las organizaciones sindicales por transformarse de cara a las nuevas características del mundo del trabajo (Orsatti, 2010). A este conjunto de experiencias, el sindicalismo latinoamericano las va a denominar “autorreforma sindical”.

Como señala Orsatti, el término “autorreforma sindical” aparece en primer lugar en el documento de base del XVI Congreso de la Organización Interamericana de Trabajadores (ORIT) en 2005. Luego es retomado inmediatamente por un documento coordinado por la cooperación sindical española, que presentaba una descripción de los procesos de reforma sindical en Colombia desde la CUT y en el Perú a través de la CGTP (Orsatti, 2010).

La Confederación Sindical de las Américas establece un Grupo de Trabajo en Autorreforma Sindical, al que convoca a dirigentes sindicales, asesores y académicos. En este espacio se establecen algunas prioridades y objetivos.

El proceso de autorreforma pretende generar una mayor fortaleza organizacional, representación y representatividad, legitimidad e influencia en todos los niveles donde se definen y deciden aspectos que involucran derechos y condiciones de trabajo, empleo y vida, particularmente en los ámbitos de la contratación colectiva de los trabajadores y trabajadoras de cualquier condición y relación laboral. El proceso de autorreforma considera el contexto de cada realidad y las decisiones autónomas de cada organización sindical (GTAS, 2010: 36). En este período, no se logra establecer una definición unívoca de la autorreforma sindical. La idea transversal es fortalecer la organización, representación y representatividad a todos los niveles donde se definen aspectos que involucran derechos laborales (Orsatti, 2010).

Los procesos de autorreforma son ejemplos de revitalización sindical. En este sentido, el proceso de cambios denominado “reestructuración organizativa” en la CGTP desarrollado entre 2003 y 2011 es un buen ejemplo de un proceso de revitalización sindical. Para analizarlo, estamos asumiendo dos perspectivas que nos parecen útiles y pertinentes. Una primera es la de entender los procesos de revitalización como el resultado de “decisiones estratégicas” tomadas por los sindicatos. Se trata del enfoque del “strategic choice”, que entiende que los actores (en este caso los sindicatos) –si bien condicionados por el contexto (económico, político, social), el marco institucional y una estructura histórica preexistente– pueden tomar diferentes opciones estratégicas (Haidar, 2009: 4-5). Estas decisiones resultan centrales para reordenar nuevos escenarios y mejorar la acción colectiva de los sindicatos y fortalecerlos institucionalmente.

La otra perspectiva es la del “orden negociado” planteada por Anselm Strauss para entender las relaciones de los actores en entornos institucionales. La idea central de Strauss es que todos los órdenes sociales son, en algunos aspectos, órdenes negociados. De esta manera, las negociaciones, es decir los acuerdos y arreglos interpersonales, resultan esenciales para entender la organización social. Obviamente, no se asume que todo en una organización o sociedad siempre se está negociando. Se trata de entender que los procesos de negociación y su relación con los órdenes sociales proporcionan información importante sobre cómo se construyen y cambian y cómo las limitaciones estructurales interactúan con la capacidad de los humanos para reconstruir sus instituciones.

Los enfoques previos tienden a explicar la acción de los actores a las normas formales (leyes, estatutos o reglamentos). De esta manera, el contexto estructural define lo que los actores pueden o no hacer. En cambio, Strauss, citado por Maines (2016), señala que hay un doble movimiento: Strauss enfatiza que las líneas de influencia pueden ir en ambos sentidos, en las cuales las consecuencias de las negociaciones pueden medirse (eventualmente) en cambios en contextos estructurales, y en los contextos estructurales, condicionan cómo las personas actuarán. En este proceso bidireccional, parece razonable ver los contextos de negociación como mediadores de contextos estructurales y procesos de negociación. Los contextos de negociación se crean en la medida de que ciertos elementos de esos fenómenos trascendentes se incorporan o se vuelven relevantes para las negociaciones, pero las negociaciones pueden abrirse camino a través de contextos de negociación “hacia arriba” hacia contextos estructurales (Maines, 2016: 270).

Desde esta perspectiva, entendemos el cambio institucional como un conjunto de “decisiones estratégicas” que parten de negociaciones alrededor del orden institucional. Las discusiones acerca de la necesidad de un profundo

proceso de renovación sindical podemos ubicarlas alrededor de 1992 durante el IX Congreso Nacional de la CGTP que elige a Pedro Huillca como secretario general. El balance de los años ochenta era negativo. La estrategia de convocar a paros nacionales, que había sido exitosa durante la dictadura militar, demostró en un contexto democrático serias limitaciones. La lucha de los sindicatos de empresa contra la crisis económica del gobierno aprista resultaba estéril mientras la violencia política se incrementaba en todo el país. La crisis política devino en la bancarrota del sistema de partidos y del régimen democrático. Alberto Fujimori, un independiente elegido presidente en 1990, rompe el orden constitucional, disuelve el Congreso Nacional e instaura una dictadura con el respaldo de los grandes empresarios y las fuerzas armadas.

En este contexto, los dirigentes sindicales empezaron a plantearse la necesidad de una renovación tanto del discurso sindical como de los modelos de organización gremial. Lamentablemente, el asesinato de Pedro Huilca a manos de la dictadura ocurrido pocos meses después de su elección fue un duro golpe al movimiento sindical que colocó a la CGTP en una actitud defensiva. La renovación sindical debería esperar algunos años.

El proceso de revitalización sindical que estudiamos se inicia en el XI Congreso Nacional Ordinario en el año 2001. Luego, al año siguiente, se nombra la Comisión Nacional de Reestructuración Organizativa (CNRO). Una primera instancia de discusión orgánica será la Conferencia Nacional de Organización, en noviembre de 2002. Luego, al año siguiente, en noviembre de 2003, se realiza el Congreso Extraordinario Estatutario, que discute y aprueba la nueva institucionalidad sindical. El siguiente hito es el XII Congreso Nacional Ordinario realizado en 2006 y finalmente, el período cierra con el XIII Congreso Nacional Ordinario realizado en 2011. En el período de 2001 a 2003, se discuten y acuerdan las “decisiones estratégicas” de la

reestructuración sindical. De allí en adelante, lo que tenemos son procesos de negociaciones formales e informales acerca de dichas decisiones.

La discusión alrededor del “clasismo”

Uno de los debates más importantes desarrollados en el congreso y luego de él ha sido acerca de la continuidad de la identidad “clasista” en el medio sindical. El clasismo es la denominación ideológica que adquiere la identidad sindical en Perú. Proviene de la tradición dejada por José Carlos Mariátegui y continuada en el sindicalismo desarrollado por las corrientes de izquierda en el país. El clasismo es un discurso que subraya los aspectos reivindicativos y contestatarios en la relación sindical. Asimismo, presupone un horizonte político en la perspectiva de una transformación política y social. Sin embargo, dentro del clasismo coexisten diferentes tonalidades que van desde un enfrentamiento frontal contra el orden establecido hasta posiciones reformistas más atemperadas.

El debate se ha centrado en la discusión acerca de si los cambios organizativos implican también un cambio en el discurso clasista. Los sectores más radicales asocian la antigua estructura con el discurso clasista. En el congreso, un tiempo considerable del debate giró alrededor de los “principios”. Una de las características del sindicalismo clasista es que puede difuminar sus fronteras con discursos más políticos. Esta situación se explica por ser parte de la formación de la generación de sindicalistas de los setenta. Para este grupo, existe una línea de continuidad entre el compromiso político y sindical. No hay diferencia entre ambos, y las identidades políticas y gremiales se mezclan. En una situación extrema, la lógica partidaria puede reemplazar a los intereses gremiales. Para fines de los noventa, esta situación es muy diferente entre los nuevos sindicalistas,

para los cuales, ambas dimensiones son independientes. La autonomía sindical es mucho más importante, mientras que comparten dudas y rechazos acerca de la política partidaria. Por esta razón, la identidad “clasista” pierde el componente político partidario y subraya los elementos más sindicales. En términos generales, se piensa que la nueva identidad es menos confrontacional y radical; sin embargo, esto es relativo. El debate no se trata tanto de posturas radicales frente a reformistas, sino más bien, entre dos maneras de entender la autonomía sindical

La discusión por la “afiliación directa”

Otro de los temas que fue motivo de mayor debate y discusión fue el de la “afiliación directa”. Como sabemos, este mecanismo de incorporación es diferente al modelo empleado desde los años setenta en la CGTP. El cambio resultaba importante y fue ampliamente discutido en la Comisión, la cual finalmente elaboró los siguientes criterios relacionados con este tema:

Desde hace algunos años el movimiento sindical se encuentra en un proceso de renovación y cambio. En la base de estos cambios se encuentran los procesos de transformación ocurridos en el mercado laboral y la composición de las fuerzas productivas. Esta situación ha obligado al movimiento sindical mundial a asumir un conjunto de transformaciones que implican un reordenamiento internacional, diferentes matices en el discurso sindical y la búsqueda de nuevos lazos con la sociedad. En este sentido, un importante número de organizaciones sindicales en todo el mundo vienen desarrollando, bajo diferentes denominaciones y rótulos, un conjunto de procesos de “reestructuración sindical”. Estos procesos son obviamente de diferente grado e intensidad, según cada país, región y sector involucrado. En nuestro país, la CGTP lidera este proceso de manera seria, coherente y profesional (Fundación Paz y Solidaridad, 2005).

Uno de los elementos centrales en estos cambios es la incorporación de la “afiliación directa” a la organización sindical. La afiliación directa no es simplemente una medida superficial o una respuesta desesperada frente a la disminución de la membresía sindical. Es un cambio muy profundo en la manera en que la organización sindical se relaciona con la sociedad, la clase social y los trabajadores en general. Tiene que ver con el proceso de individuación y construcción de ciudadanía en las sociedades modernas. Por esta razón, es en los países más desarrollados donde la afiliación directa tiene una mayor historia (Sénen González y Haidar, 2009).

En la actualidad, la tendencia mundial es consolidar una estrategia de crecimiento y organización mediante la “afiliación directa”. Desde un punto de vista económico productivo, los procesos de desconcentración del capital y la reestructuración productiva han desarticulado al viejo proletariado del siglo XX. Hoy en día, la clase obrera no es un conjunto homogéneo de personas que comparten situaciones idénticas, sino que se encuentran múltiples capas de asalariados con diferente formación técnica, ingresos, patrones de consumo y derechos laborales. El rasgo común y lo que nos permite hablar de clase es que todos son, de una manera u otra, trabajadores asalariados.

Desde un punto de vista social, la “afiliación directa” permite mayores niveles de articulación con los trabajadores asalariados, autónomos y desempleados. Renueva la imagen sindical al presentarla como más cercana al trabajador de base, agiliza la organización y la hace más democrática en la medida en que se incrementa el número de jóvenes y mujeres. Uno de los argumentos en contra es que la legislación actual no la reconoce. Frente a este punto de vista, señalamos que el movimiento sindical a lo largo de su historia se ha organizado y luchado, generalmente en contra de la legislación imperante, en un esfuerzo por cambiar las leyes.

La discusión sobre la cuota de género

Uno de los éxitos del congreso fue un importante incremento de la participación femenina en el evento. La CNRO había establecido en el borrador de los estatutos un artículo explícito que incorporaba la cuota de género en un 30%. A lo largo del debate previo al congreso, algunas voces masculinas mostraron dudas sobre este tema, pero el apoyo que dieron las mujeres fue abrumador. En el evento, las delegadas mujeres lograron articularse como una corriente, y establecieron reuniones aparte para coordinar su rol en las intervenciones y sus comentarios al desarrollo del debate congresal. El eje de su interés se encontraba en la cuota de género. De forma imprevista surgió una posición extrema que reclamaba el 50% de incorporación en las instancias de dirección sindical. Esta propuesta causó un serio malestar entre los demás delegados, básicamente por ser inviable en la práctica. Al final, la situación se encontraba en un *impasse*, y la mesa que conducía el debate señaló que la redacción final de dicho artículo sería realizada por la Comisión de Redacción siguiendo las recomendaciones de las delegadas mujeres. Semanas después, la Secretaría de la Mujer de la CGTP alcanzó el artículo en cuestión, que fue incorporado por la Comisión de Redacción. En dicho artículo se elimina la mención de porcentajes de participación.

La propuesta a debate decía:

Art. 62º.- Se establece una política de inclusión positiva de género en los órganos de dirección de la CGTP como parte del carácter democrático del sindicalismo de clase y de la necesidad de lograr mecanismos de participación de acuerdo con la realidad de cada organización sindical, mediante una cuota de género no menor del 30% del total de sus integrantes en las instancias de dirección.

En cambio, el artículo aprobado expresa:

Art. 69º.- Se establece una política de inclusión de género en los órganos de dirección de la CGTP como parte del carácter democrático del sindicalismo de clase y de la necesidad de lograr mecanismos de participación femenina de acuerdo con la realidad de cada organización sindical, mediante una cuota equitativa a la afiliación sindical, en las instancias de dirección.

De esta manera, la opción ha sido resolver el debate mediante un punto medio que crea una ambigüedad en torno a la participación efectiva de la mujer en los órganos de dirección.

A manera de conclusión

Como hemos visto a lo largo de estas páginas, en los últimos años el movimiento sindical peruano viene atravesando un conjunto de cambios muy importantes. Sin embargo, como en todo proceso de cambio, existen sectores temerosos y desinformados. Otros sectores se encuentran confundidos ante los nuevos modelos organizativos: la afiliación directa, la cuota de género, la planificación estratégica y los departamentos sindicales son nuevos instrumentos del poder de la clase trabajadora y por su novedad, no siempre son bien comprendidos.

Se trata de una “resistencia pasiva” a los cambios operados en las dos últimas décadas. Los temas en debate, la identidad clasista, la afiliación directa, la cuota de género, la representación gremial y las estrategias hacia los jóvenes conforman una matriz de diferencias y sentidos para los actores sindicales. A lo largo del proceso, se constituye un núcleo promotor del proceso de cambio institucional. Este grupo desarrolla diferentes “decisiones estratégicas” en los temas en debate. Estas decisiones permiten el desarrollo de la organización sindical.

De manera simultánea, en cada uno de los temas en debate, van a aparecer liderazgos y grupos de “resistencia pasiva”. Los temas de cuotas de género y de representación, es decir, la afiliación directa y la centralización gremial, son los temas que más oposición encuentran en los actores sindicales. Los cambios institucionales fueron avanzando a lo largo de la primera década del presente siglo. La ausencia de una oposición al proceso permitió que las instancias orgánicas se manifiesten y se logre establecer una nueva institucionalidad formal. Sin embargo, los sectores descontentos quedaron a la expectativa de los resultados de los cambios operados (Fuentes, 2012; Gamero, Mejía y García, 2012).

En la segunda década, los cambios no reflejan mejores indicadores en materia de afiliación sindical. En buena cuenta, cada uno de los temas en disputa se fueron diluyendo. La afiliación directa no logró encontrar su lugar en la legislación laboral peruana, y así quedó, en la práctica, inutilizada. La cuota de género, como hemos visto, fue desactivada desde el principio por diferencias en el colectivo de mujeres.

¿Eran estos resultados inevitables? Es aún muy pronto para señalarlo. Lo que tenemos claro actualmente es que el proceso de revitalización sindical desarrollado desde la CGTP consistió en un conjunto de decisiones estratégicas que buscaban colocar en una posición favorable a la acción sindical. Sin embargo, esto no se logró, tanto por el contexto adverso (político, social y económico) como por las inercias institucionales del propio actor sindical. A mediano plazo, las “resistencias pasivas” y la ausencia de logros tangibles hicieron que se revierta el proceso de cambio institucional.

Bibliografía

- Balbi Scarneo, C. R. (1988). *Las relaciones estado sindicalismo en el Perú 1985-1987*. Lima: Fundación Friedrich Ebert.
- Bensusán, G. (2006). “La nueva institucionalidad laboral y la acción colectiva”, en E. De la Garza Toledo. *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*. Madrid: Anthropos.
- Boix, I. (2011). “La ‘Autoreforma’ del sindicalismo latinoamericano como expresión de la autonomía sindical”, en Grupo de Trabajo sobre Autorreforma Sindical (GTAS) (ed.). *Procesos de autoreforma sindical en las Américas*. San Pablo: CSA.
- Castillo, M. (1995). *De la matriz Estado-céntrica a la matriz mercado-céntrica: Régimen y empresarios 1990-1994*. Lima: DESCO.
- Dancourt, O. y Jiménez, F. (eds.) (2009). *Crisis internacional: Impactos y respuestas de política económica en el Perú*. Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- De la Garza Toledo, E. (ed.) (2006). *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*. Madrid: Anthropos.
- D’urso, L. (2016). “Estrategias sindicales en el lugar de trabajo. La ‘revitalización’ del sindicalismo de colaboración: el sector automotriz argentino y brasilero”, en *Revista Izquierdas* (31), pp. 194-218.
- Ermida, O. (1987). “Las relaciones de trabajo en América Latina: Problemas y tendencias actuales”, en *THEMIS-Revista de Derecho* (8), pp. 15-20.
- Fuertes, L. (2012). “El proyecto FSAL de CSA y OIT sobre autoreforma sindical en América Latina”, en Grupo de Trabajo sobre Autorreforma Sindical (GTAS) (ed.). *Procesos de autorreforma sindical en las Américas*. San Pablo: CSA.
- Fundación Paz y Solidaridad “Serafín Aliaga” de Comisiones Obreras (2005). *Iniciativas de autorreforma en la región andina*. Madrid: Fundación Paz y Solidaridad.

- Gamero, J.; Mejía A. C. y García S. S. (2012). *Sindicalismo y negociación colectiva en el Perú*. Lima: IESI.
- Grupo de Trabajo sobre Autorreforma Sindical (GTAS) (ed.) (2010). *Procesos de autorreforma sindical en las Américas*. San Pablo: CSA.
- Haidar, J. (2009). “Revitalización sindical en Argentina: ¿Sindicalismo de movimiento social o neo- corporativismo segmentado?”. Presentado en ALAS. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.
- Maines, D. R. (2016). “In Search of Mesostructure: Studies in the Negotiated Order”, en *Urban Life*, 11 (3), pp. 267-279. Disponible en: <<https://bit.ly/30Q5Xns>>.
- Martínez Lucio, M. (2008). “¿Todavía organizadores del descontento?: Los retos de las estrategias de renovación sindical en España”, en *Arxius*, (18), pp. 119-134.
- Melucci, A. (1999). *Acción colectiva, vida cotidiana y democracia*. México: Colegio de México.
- Orsatti, A. (2010). *El proceso de autoreforma sindical en la región andina*. Lima: Coordinadora de Centrales Sindicales Andinas.
- Padrón, A. (2011). “Internacionalismo y renovación: Los desafíos del sindicalismo”, en *Nueva Sociedad* (232), pp. 71-85.
- Sénen Gonzáles, C. y Haidar, J. (2009). “Los debates acerca de la ‘revitalización sindical’ y su aplicación en el análisis sectorial en Argentina”, en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (22), pp. 5-31.
- Senén González, C. y Del Bono, A. (eds.) (2013). *La revitalización sindical en Argentina: alcances y perspectivas*. La Matanza: Universidad Nacional de La Matanza.
- Sulmont, D. (1981). *El movimiento obrero peruano (1890-1980): Reseña histórica*. Lima: Tarea.

III. Procesos de trabajo y cadenas de valor

Vidas em trânsito¹

Mulheres migrantes dos cocais maranhenses nas cidades canavieiras paulistas

MARIA APARECIDA DE MORAES SILVA

Resumo

O objetivo deste texto é a análise das configurações sociais e laborais resultantes do processo migratório de milhares de camponeses do estado do Maranhão, situado no nordeste do Brasil, para o trabalho nos canaviais do estado de São Paulo, sob as óticas de gênero e geração. De modo geral, esta migração é caracterizada pela partida dos homens jovens e adultos e pela permanência nos locais de origem das mulheres e crianças. Contudo, nos últimos anos, tem se verificado a presença de muitas mulheres acompanhando maridos, filhos e até mesmo netos. Neste texto, serão utilizados os dados da investigação na cidade de origem dos migrantes – Timbiras, situada no leste do estado do Maranhão – e na cidade de destino, Guariba, na região de Ribeirão Preto, considerada o maior polo produtor de açúcar e álcool do país. A metodologia empregada baseou-se na história oral, registros imagéticos e a realização de uma “oficina de bonecas de pano” com nove mulheres na cidade de Guariba. As principais conclusões da pesquisa revelam que, embora as mulheres não façam parte da força de trabalho empregada

¹ Agradecimentos à professora Marivania Leonor Souza Furtado pelas importantes sugestões e correções relativas a alguns termos regionais empregados no texto.

no corte da cana, elas desempenham papéis importantes para assegurar a permanência da família – quer migrando ou não –, para manter os vínculos com os locais de origem e também para redefinir os territórios migratórios sob a ótica feminina, geralmente interpretado tão somente vis-à-vis os homens. Tornar visíveis as mulheres é também verificar o processo de perda da condição camponesa, enquanto quebradoras do coco babaçu nos cocais maranhenses e sua conversão em donas-de-casa nas cidades canavieiras paulistas.

Palavras chave

Migrações; Gênero; Camponeses; Canaviais.

Introdução

O objetivo

Nos meses de março e abril de 2007 foi realizada a pesquisa empírica em dois bairros periféricos da cidade de Timbiras, localizada na chamada região dos cocais (florestas de babaçu) maranhenses². Foram entrevistados 30 mulheres e 18 homens, que possuíam parentes que haviam migrado para a região de Ribeirão Preto nos últimos anos. Esta cidade é conhecida como “cidade das mulheres” em razão do grande número de migrantes do sexo masculino, que se destinam, sobretudo, ao corte da cana no estado de São Paulo. As mulheres são também conhecidas como “viúvas de maridos vivos”. Uma das indagações da pesquisa dizia respeito ao trabalho e à vida destas mulheres, que ficam separadas de seus maridos ou filhos durante nove meses ao ano. Aos poucos, foram emergindo novas questões investigativas, a

² O estado do Maranhão está situado na região pré-Amazônica (meio-norte) do Brasil e o estado de São Paulo está situado na região sudeste (ver mapa na página seguinte).

saber: muitas mulheres migram com seus maridos, filhos ou, até mesmo, netos; outras, sobretudo as avós, se encarregam do cuidado dos netos enquanto suas filhas e noras partem.

Figura 1



Nos meses de agosto, setembro e outubro do mesmo ano foi realizada a pesquisa na cidade de Guariba, onde há um grande número de migrantes de Timbiras, acompanhados de suas mulheres, filhos, irmãs, mães e primas. Aí foram entrevistados 16 mulheres e 27 homens. No mês de dezembro de 2008, foi realizada uma “oficina de bonecas de pano” com nove mulheres já entrevistadas anteriormente. O objetivo desta técnica de pesquisa era permitir que as

lembranças da infância aflorassem e, na medida em que elas fossem tecendo as bonecas, suas identidades, por meio do diálogo, fossem sendo definidas e redefinidas.

A fim de facilitar a exposição, a análise será dividida em duas seções, uma, referente ao local de origem e a outra ao local de destino. Cabe esclarecer que esta divisão, embora se reporte aos dois espaços geográficos atingidos pela migração, separados por uma distância de mais de três mil quilômetros, não existe do ponto de vista social, isto é, trata-se de dois espaços geográficos distintos, porém dois espaços sociais complementares, definidos e redefinidos pelos sujeitos que partem e que ficam. Esta complementaridade não é entendida sob a ótica da funcionalidade, da mera estratégia de sobrevivência. Ao contrário, trata-se de um processo dialético, doloroso, conflituoso, experimentado por homens e mulheres. A presença das mulheres na configuração destes espaços é extremamente importante não apenas como estratégia de sobrevivência individual ou familiar, porém como elo que une os dois espaços. Simbolicamente, as causas estruturais podem ser representadas pela urdidura do processo migratório, enquanto os fios que se entrelaçam no seu interior são tecidos por homens e mulheres, mas são elas que definem as nuances desta configuração social.

Antes da análise dos dois espaços, cabem, nos limites deste texto, algumas informações sobre as razões desta migração. Por que estas pessoas se deslocam por mais de três mil quilômetros todos os anos para os canaviais paulistas?³

³ Parte das informações a seguir está presente no artigo de Silva (2009, p. 166-169).

Contextualizando: entre os canaviais paulistas e os babaquais maranhenses

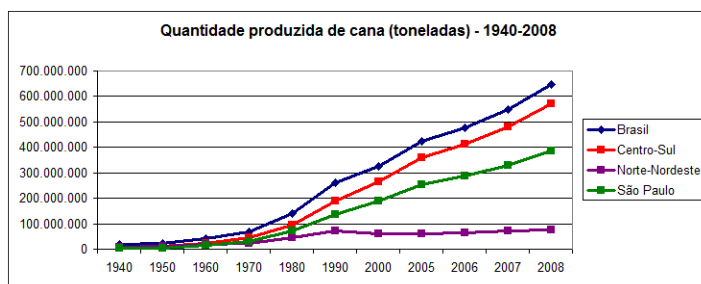
Desde o século passado, a economia agrária do Estado e da região de Ribeirão Preto, em particular, contou com a presença de trabalhadores migrantes nacionais para o trabalho nas lavouras de café, de cana-de-açúcar, laranja e outras. Na década de 1960, houve a intensificação do processo de modernização da agricultura paulista por meio da modernização do processo produtivo e do gigantesco aumento da produção canaveira, ao longo dos anos, conforme o gráfico 1. Data dessa época o surgimento de grandes usinas de açúcar e álcool, as quais foram beneficiadas pelo Proálcool, em 1975, durante o governo da ditadura militar⁴. No entanto, esse processo de modernização e reestruturação produtiva foi seguido do processo de expulsão de milhares de trabalhadores residentes nas fazendas: colonos, parceiros, pequenos arrendatários, posseiros e sitiantes⁵. Além do processo de expulsão, que culminou no desmantelamento do processo de trabalho assentado no sistema dos trabalhadores permanentes, fixos, residentes nas fazendas e sua transformação em “boias-frias”, a modernização da agricultura, sob a égide do Estado brasileiro, foi responsável pelo surgimento das chamadas migrações temporárias, caracterizadas pela presença de milhares de pessoas, geralmente provenientes de áreas pobres do país, que foram obrigadas, pela falta de condições de sobrevivência, a se deslocar para as áreas mais ricas, em busca de trabalho. A região de

4 O Proálcool foi um Programa que recebeu vultosos incentivos financeiros e teve seu auge em meados da década de 1980. Por meio desses incentivos, o setor canaveiro transformou-se numa agroindústria avançada, incorporando tecnologia no plantio e nas usinas. A produção de automóveis movidos a álcool foi a grande mola propulsora desse programa. A partir de então, cada vez mais, as fábricas de automóveis incentivaram a mistura do álcool à gasolina até 2003 quando surgiram os automóveis *flex fuel* movidos a álcool ou gasolina.

5 No período de 1960 a 1980, saíram da área rural do estado mais de 2,5 milhões de pessoas.

Ribeirão Preto, a partir da década de 1960, transformou-se em um polo receptor de milhares desses migrantes todos os anos, que se empregam nas lavouras de café, no corte da cana e também na colheita da laranja. Na verdade, trata-se de uma *migração permanentemente temporária*, pois a grande maioria deles migra todos os anos tendo sua vida dividida no espaço e no tempo. Assim, a partir do mês de abril, chegam à região de Ribeirão Preto migrantes provenientes do Vale do Jequitinhonha/Minas Gerais, interior da Bahia e dos demais estados do nordeste, inclusive do Maranhão e Piauí. No início do mês de novembro, regressam à sua região, para, novamente, reiniciarem o ciclo migratório no próximo ano. Em razão das inúmeras migrações que, muitas vezes, não se destinam aos mesmos lugares, a vida desses trabalhadores assemelha-se àquela do voo das andorinhas, que partem em busca de alimentação e melhores condições climáticas, retornando ao local de origem, assim que a sobrevivência esteja garantida⁶.

Gráfico 1



Fonte: Censo Agropecuário (1940, 1950, 1960, 1970, 1980). Pesquisa Agrícola Municipal (1990, 2000, 2005, 2006, 2007, 2008). IBGE.

⁶ Sobre as migrações temporárias, consultar: Silva (1991) e Martins (1988).

A partir dos finais da década de 1990, no entanto, assiste-se ao processo de mudança da *cartografia migratória*. Muitos dos migrantes atuais são provenientes do Maranhão e Piauí, estados que, no passado, tinham pouca ou nenhuma participação nesse processo e que fazem parte da pré-Amazônia (Meio Norte). Uma das explicações dada para a mudança da cartografia migratória reside no fato de que houve uma enorme intensificação do ritmo do trabalho nos canaviais, traduzida em termos da média de cana cortada, em torno de doze toneladas diárias. Esse fato está diretamente relacionado à capacidade física, portanto, à idade, à medida que, acima de trinta anos de idade, os trabalhadores já encontram mais dificuldades para serem empregados. Desta maneira, a vinda desses outros migrantes cumpre a função de repor, por meio do fornecimento de maior força de trabalho, o consumo exigido pelos capitais cuja composição orgânica é maior. Outra explicação se reporta ao processo histórico de expropriação do campesinato dessa região, responsável pela produção destes migrantes.

Esse campesinato se formou nos finais do século XIX, logo após a abolição dos escravos, quando muitas comunidades de libertos se juntaram aos quilombolas. Foi neste período que se iniciou a produção camponesa de ex-escravos, caboclos e moradores de grandes latifúndios, e também de outros ocupantes de terras, provenientes do Nordeste, em virtude das secas. A utilização do babaçu de forma coletiva é conhecida desde então como o período do “coco livre”, considerado um produto da natureza, portanto, pertencente a todos, segundo o direito consuetudinário⁷. A lógica da reprodução deste campesinato baseou-se

⁷ No Maranhão, os camponeses ainda praticam a economia extrativista das florestas de babaçu, uma espécie de palmeira (*orbyginia martiana*). Do coco, extraem a amêndoa vendida para fins industriais – para a defumação da borracha e combustível – e também utilizada para a produção de azeite para a alimentação; da casca, fazem o carvão empregado para o preparo dos alimentos; da folha da palmeira, fabricam cestos, chapéus, vassouras, cobrem a casa, construída de taipa. A palmeira tem até quinze metros de altura e chega

na complementaridade entre agricultura de subsistência e coleta do coco babaçu, segundo uma divisão sexual do trabalho bem definida. A coleta é desenvolvida pelas mulheres e a agricultura pelos homens. A atividade de coleta ocorre no período oposto ao da agricultura, de tal modo que, ao se escassearem os alimentos da família, as atividades das mulheres garantem a reprodução, pois, além do azeite para o próprio consumo, as amêndoas são vendidas para diversos fins industriais, desde o final da Primeira Guerra Mundial (Antunes, 2006, May, 1990).

Essa realidade passou a sofrer transformações a partir dos anos de 1970, quando os governos da ditadura militar incentivaram a modernização da agricultura por meio de apoio a grandes empresas e proprietários de terra. A partir de então, grandes empresas nacionais e internacionais apossaram-se de milhares de hectares de terra em várias regiões do país, processo que envolveu conflitos e assassinatos de povos indígenas, caboclos, além de líderes camponeses e religiosos⁸. Em várias regiões do estado do Maranhão, houve a conversão da agricultura de alimentos para a produção de soja e pecuária. Com isso, as terras começaram a ser cercadas pelas propriedades privadas e as florestas de babaçu destruídas. Data desse período o início do processo de expropriação dos camponeses, cujo destino passou ser a migração para regiões de garimpo e desflorestamento da Amazônia, muitos dos quais foram e são ainda escravizados (Carneiro, Moura, 2008; Toni, 2004; Moura, 2006; May, 1990; Sader, 1991, Silva, 2009).

a produzir mais de 500 frutos (coco babaçu) a cada florada. Além do Brasil, a palmeira é encontrada na Bolívia, Colômbia e México. Essa floresta abrange no Brasil 18,5 milhões de hectares, dos quais mais da metade se acha no Maranhão. A palavra babaçu origina-se do tupi wawa'su.

⁸ Ver a respeito, dentre outros, Martins (1982). Sobre a resistência de camponeses contra a expropriação em outras áreas do Maranhão, consultar Sader (1991).

Esses fatos estão presentes na memória camponesa, segundo a qual o coco babaçu que era *liberto* passou a ser *preso*, isto é, apropriado pelos grandes proprietários, pondo fim ao livre acesso a um bem natural e transformando o babaçu de valor de uso em valor de troca, em mercadoria, algo que foi motivo de um movimento de resistência de mulheres camponesas da comunidade de Ludovico em meados da década de 1980 e, graças a isso, após mais de dez anos, foi aprovada uma lei vigente em alguns municípios do estado do Maranhão, a do *babaçu livre*, que garante a livre coleta do fruto aos camponeses ainda que as terras sejam privadas (Antunes, 2006; Barbosa, 2006).

Nos finais da década de 1990 inicia-se a migração de milhares desses expropriados para os canaviais paulistas.

As quebradeiras de coco

A cotia rói o coco, mas não sabe aproveitar,
 Rói o caroço por cima,
 Rói a casquinha por cima e deixa o caroço ficar.
 Marido, eu vou, mulher você não vai,
 Marido eu vou, nem que eu morra de apanhar.
 A cotia rói o coco, mas não sabe aproveitar,
 Rói o caroço por cima,
 Rói a casquinha por cima e deixa o caroço ficar.
 No Brasil de anapuru, se não fosse o babaçu,
 Todo mundo andava nu.
 A mulher que quebra coco, com gosto e satisfação,
 Fica com a vista ligeira quando o coco cai no chão.
 Dá no coco babaçu, do Brasil de anapuru,
 Se não fosse o babaçu, muita gente andava nu. (2 x).
 A mulher que quebra coco não deixa nada se perder.
 (Cantiga das quebradeiras de coco –
 Antônia e Raimunda de Timbiras/MA).

Segundo dados da Pastoral dos Migrantes, em 2006 migraram seis mil trabalhadores de Timbiras/MA para o corte da cana da região de Ribeirão Preto/SP. Como foi visto acima, este município faz parte da chamada região dos cocais maranhenses e apresenta altos níveis de pobreza,

situando-se entre os 60 municípios de menor IDHM (Índice de Desenvolvimento Humano Municipal) do país, cujos valores correspondiam a 0,426 em 1991 e 0,524 em 2000. Em 2007, a população era em torno de 26 mil habitantes, dos quais um pouco menos da metade ainda vivia na área rural.

Nos babaçuais maranhenses

A pesquisa empírica foi realizada em dois bairros – São Sebastião e Mutirão – local de moradia de muitos homens migrantes para São Paulo. A grande maioria das casas é de taipa, coberta com as folhas da palmeira do babaçu. Janelas e portas são também de folhas desta palmeira. As ruas não são pavimentadas, há rede de energia elétrica, mas não há fossas sépticas ou rede de esgoto⁹. Nestes bairros, habitados pelas famílias dos migrantes, o espaço urbano é a continuidade do espaço rural. Nos quintais, geralmente, há plantações de árvores frutíferas, como bananeiras, pinhas, mangueiras, além de mandioca, feijão e milho. Os fogões são de argila e a carvão, produzido da casca do coco babaçu. Há também criações de porcos, galinhas e ovelhas. As ruas são muito frequentadas pelas crianças e mulheres. A sociabilidade dos vizinhos e parentes ocorre nas ruas. Nas casas, há poucos homens, geralmente, os mais velhos e aposentados.

No tocante ao trabalho, a grande maioria das mulheres se esforça para manter a atividade de “quebrar coco”, embora ela esteja em declínio em razão de as florestas estarem cada vez mais distantes dos locais de moradia.

⁹ Segundo informações do Ministério das Cidades, apenas 40,1% das casas estão ligadas à rede geral de abastecimento de água e 8,3% possuem fossa séptica ou ligações à rede geral de esgoto. A taxa de mortalidade infantil em 1991 era de 102,4 por mil nascidos vivos, enquanto a taxa de analfabetismo em 2000 era de 48%. Vale lembrar que em 2007, a taxa de mortalidade infantil para o conjunto do Brasil era de 19,3 para cada 1000 nascidos vivos (Folha de S. Paulo, Ribeirão C 9, 01 de março de 2009).

Em virtude de não possuírem nenhum meio de transporte, elas percorrem longas distâncias a pé até os cocais. Muitas delas, impossibilitadas pela idade, pagam um percentual às mais jovens pela recolha do coco. Trata-se de uma atividade desenvolvida individual ou coletivamente. Neste último caso, reúnem-se algumas mulheres sob a cobertura com folhas da palmeira no quintal de uma delas, chamada, “casa do coco”. As vezes, há também a participação dos homens e crianças. Para os (as) que vivem nas cidades, além dos salários dos que migram, a aposentadoria dos avós ou os rendimentos provenientes da transferência de renda do governo federal – Bolsa família e Bolsa Escola – a única fonte de rendimento é proveniente do trabalho das mulheres, enquanto quebradeiras de coco babaçu. Trabalham o dia todo na coleta dos cocos e no final do dia os levam em sacos à cabeça para suas casas, onde são quebrados. Uma parte da produção é transformada em azeite para o consumo familiar e outra parte é vendida aos comerciantes locais ao preço de R\$ 0,80 o kg (em 2007). Em média conseguem quebrar de 5 a 7 kg de coco por dia, o que lhes rende de R\$ 4,00 a R\$ 6,00, valor insuficiente para a manutenção da família.

... Às vezes a pessoa não tem condição e passa o dia todinho quebrando coco em matas aí para longe, porque aqui por perto não tem, tem no começo da safra, aparece algum cachinho, mas quando vai para o final da safra, aí vai se acabando tudo. Aí é obrigado a quebrar coco na distância como daqui eu não sei quantas léguas, eu não sei nem lhe dizer, porque é longe para ir a pé e vir, porque nem carro num tempo deste entra para lá, ônibus nenhum entra para gente poder entrar na estrada, porque tem uma estrada, mas é tudo cheia de água, só a pé mesmo até animal atola nos caminhos, no verão ajuda mais. Mas o tempo desse é maior dificuldade para pessoa quebrar coco lá longe, mas aqui no Timbiras quase não tem coco, ainda um pouquinho que tem é muita gente e acaba logo, ai é obrigado ir para o centro quebrar para lá como eu lhe estou dizendo, sai muito cedo para poder chegar com hora de trabalhar e vem chegar mais tarde do que isso aqui, para quebrar seis quilos de coco, quem ainda quebra muito,

quem não quebra, 3 quilos, uma mulher “baseada” quebra 12 quilos, 15 quilos. As que não sabem quebrar não ganham nada no coco, só é R\$ 0,80 o quilo. (Depoimento de dona Maria de Jesus Lima da Silva, 47 anos).

Em todos os depoimentos fica claro que esta atividade é transmitida de mãe para filha e é predominantemente feminina, embora haja a participação dos homens como ajuda.

O pai dela (referindo-se à filha,) eu me casei com pai dela, mas aí ele bancou o satanás, ele me deixou de resguardo dela e foi conviver com outra; minha mãe que me pegou de resguardo. Eu fiquei de resguardo, minha mãe me tratou de resguardo, me sustentou no resguardo, ela quebrando coco também para me sustentar e o papai (...) Ai ela me sustentou e eu acabei o resguardo e quando eu acabei o resguardo eu fui quebrar coco, tratar de roça para eu poder sustentar ela e eu. (Depoimento de dona Maria de Jesus Lima da Silva, 47 anos).

Este depoimento revela a importância da atividade para o sustento dos filhos e também as dificuldades agora encontradas pelas mulheres que “moram na rua”, isto é na periferia das cidades, pois cada vez mais as distâncias aumentam e as florestas se escasseiam em função da destruição por meio da queima e das máquinas das grandes empresas e latifundiários, cuja finalidade é a plantação do capim para a pecuária bovina. É uma atividade sazonal, pois a coleta é feita no período de outubro a março. Trata-se de um trabalho pesado, desempenhado até mesmo durante o “resguardo” que envolve riscos, quer seja durante a recolha do coco, em razão da existência de cobras, quer seja durante a quebra do coco. Foi encontrada uma mulher já idosa que, mesmo não indo mais aos cocais, usava uma aliança benzida para lhe proteger das cobras.

Nos trabalhos de campo realizados na região observamos como é feita esta atividade: sentadas ao chão, essas mulheres seguram com o pé esquerdo o cabo do machado e com a mão esquerda, o coco; em seguida, munidas de um

pedaço de pau na mão direita, batem com força sobre o coco apoiado na lâmina do machado. A fim de obterem maiores rendimentos, o coco precisa ser quebrado com apenas um golpe. Além de riscos de cortes nos dedos, muitas mulheres se queixavam de dores na coluna, sobretudo, as mais idosas, impedidas de se dedicarem a esta tarefa. Em seguida, as amêndoas são torradas, piladas e levadas ao fogo com água a fim de ser “apurado” o azeite. As amêndoas também são vendidas aos atravessadores a R\$ 0,80 o kg. Algumas mulheres vendem o azeite em garrafas. O dinheiro é empregado na compra de alimentos para os filhos. A casca do coco é transformada em carvão utilizado para cozinhar ao invés do gás, cujo preço é inacessível para muitas. Outras ainda afirmaram que não utilizam o gás por medo de explosão. Para a confecção do carvão, é feito um buraco no chão, “caieira”, onde são colocadas as cascas cobertas com folha da palmeira e barro. Depois de dois dias, é retirado o carvão para uso próprio ou para ser vendido. Do mesocarpo, entre o endocarpo (a casca) e as amêndoas, é retirada uma substância branca, que após ser secada ao sol, produz a farinha (70% de amido e carboidratos) utilizada para fazer bolos e mingau, “cuba”, bastante nutritiva para “meninos molinhos”, isto é, crianças lactentes¹⁰.

Outras pessoas comem o “gongo” (larva de um besouro encontrada junto às amêndoas) do babaçu mesmo. Quando a gente vai quebrar coco a gente vai logo tirando. Come com a farinha. Eu mesmo comi muito. Minha mãe fazia para gente, não tinha nadinha para comer, ela ia, tinha uns coco ou tucum, ela quebrava, tirava todinho, fritava e dava um pouquinho para cada um. Eu comi muito. Ficava uma farofinha. (Depoimento de Leontina Silva, 37 anos)¹¹.

¹⁰ Há outras denominações: a puba é farinha d’água produzida pela mandioca; a farinha do mesocarpo, regionalmente, chama-se cuba ou cubá.

¹¹ Ver a respeito desta prática alimentar o vídeo: Raimunda, a Quebradeira. Marcelo Silva. Ministério da Cultura, 2008.

Além da importância do coco babaçu para a alimentação direta – azeite, farinha – ou indireta – por meio da venda das amêndoas, do carvão ou do azeite – ressalta-se a sociabilidade, marcadamente feminina, a ele relacionada¹². Foi possível observar que, ademais da venda em dinheiro, as mulheres trocam entre si trabalho e produtos. Algumas, impossibilitadas de recolherem o coco, por serem mais velhas, pagam aquelas que o fazem para si sob a forma de amêndoas, azeite ou carvão. O mesmo ocorre com aquelas que deixam as crianças sob a guarda de outras. Em virtude das grandes distâncias, as mulheres não levam mais aos cocais as crianças pequenas, tal como ocorria antes, quando viviam no “interior”, isto é, na roça.

Desse jeito quebrando coco. Lá nessa comunidade que a gente chama de Sardinha antes tem uma comunidade chamada Februl que é a mais próxima, eu deixava sempre os maiores iam para escola e eu dizia: olha para tal lugar, eu deixava um ponto de referência para onde eu ia trabalhar no mato, botava os menores, levava a redinha de colocar o coco atrás e levava farinha. Eu ia quebrando coco e eles iam juntando os coquinhos e botando lá para mim, a outra turminha, que eu tinha 6 filhos, o caçula sempre já sentava, andava, eu levava na redinha. Quando os maiores saíam da escola, eles iam lá para onde eu estava. Lá a gente fazia o molho, nem era o arroz com molho, era farinha com molho de pimenta com sal; fritava gongo, o que tinha, lá a gente fazia aquele almoço com aquela farinha. Quando vinha embora de tarde, saía do mato às quatro horas da tarde, chegava e ia comprar aquele arroz ou feijão ou um ovo, a janta era o almoço. E assim vivi muito tempo (...). (Depoimento de Leondina Caetano da Silva, 62 anos).

¹² A amêndoa também é utilizada para extrair o leite muito utilizado com farinha de mandioca ou na preparação de bolos, e nos cozimentos de peixes e carnes.

Este excerto revela que o trabalho da coleta, embora pesado e perigoso, era também feito com a ajuda das crianças. Vale ainda notar que o trabalho produtivo se fazia simultaneamente ao trabalho reprodutivo, na medida em que as crianças menores iam na “redinha”, também utilizada para transportar o coco. O preparo da comida, à base de farinha e molho de pimenta, era uma forma de aplacar a fome, diminuída com a compra de arroz, feijão, ovo, por meio da venda das amêndoas do coco. Este molho com pimenta, chamado de “chibel”¹³ parece ter sido uma prática comum utilizada por muitas outras mulheres, segundo vários depoimentos.

A ida para a cidade implicou em novas configurações sociais, mas a atividade relacionada ao coco continua sendo muito importante para o sustento de muitas famílias, mesmo daquelas cujos membros masculinos migram. O coco babaçu faz parte das representações simbólicas femininas, tais como dádiva divina, sustento dos filhos, sem o qual *muita gente andava nu* tal como o verso da cantiga acima citada.

A derrubada dos babaçuais representa a perda do sustento da família e também a perda simbólica. Algumas mulheres representaram a palmeira como mãe e o cacho de coco como os filhos, algo também analisado por Barbosa (2006, p. 56-58).

Mas apenas os seres humanos formam figurações uns com os outros. O modo de sua vida conjunta em grupos grandes e pequenos é, de certa maneira, singular e sempre code-terminada pela transmissão de conhecimento de uma geração a outra, portanto por meio do ingresso do singular no mundo simbólico específico de uma figuração já existente de seres humanos. As quatro dimensões espaço-temporais

¹³ Existem outras variações quanto a essa denominação e correspondem ao modo de preparo desse alimento: quando se usa a água com sal fervida sobre a farinha denomina-se “escaldado”, quando a farinha é molhada com o caldo das carnes é chamado de “pirão” e quando somente molhada com sal e pimenta também pode ser conhecida como “tiquara” termo de origem tupi.

indissolúvelmente ligadas se soma, no caso dos seres humanos, uma quinta, a dos símbolos, socialmente aprendidos. (Elias, 2002, p. 25).

A queimada e a destruição das palmeiras representam, portanto, não somente um duro golpe nas condições de sobrevivência alimentar como também na identidade destas mulheres e na desapropriação de suas memórias. Nas “ruas” (periferia das cidades), tentam reproduzir a vida de antes, apesar das longas distâncias. Esforçam-se para não se apartarem do coco babaçu, ainda que sofram o impedimento e a violência dos maridos, ainda que *morrām de apanhar*.

As outras atividades desempenhadas pelas mulheres se reportam ao trabalho doméstico, que inclui o quintal, além do cuidado das crianças. Estas participam da quebra do coco e também do preparo do carvão. Foram encontradas algumas mulheres que vão para o “interior” (roça) juntamente com os maridos e filhos em terras arrendadas. Plantam arroz, feijão melancia, culturas temporárias e, em alguns casos, a mandioca. Pagam o “foro” (renda em produto) para o dono da terra, em torno de 30% da produção colhida. Muitos proprietários não permitem o plantio da mandioca, pois se trata de um cultivo, cuja colheita só pode ser feita após 18 meses, algo que não lhes interessa. No Bairro São Sebastião há uma casa de farinha. Ainda que somente os homens estivessem trabalhando, foi constatado que muitas mulheres exercem tarefas relacionadas a este fabrico.

Para fazer a farinha, planta aquele pauzinho, ele nasce, enraíza, e gera a mandioca, “manaíba”¹⁴, para fazer a farinha. A gente torra na casa de farinha. A gente arranca a mandioca e descasca, aí bota dentro da água dentro de uns tanques, aí

¹⁴ O termo “manaíba” em outras regiões do Maranhão é conhecido como “maniva”. A depoente expõe de maneira breve o conhecimento sobre o fabrico de dois tipos de farinha consumida no Maranhão: a d’água e a seca, além da tapioca que também tem processos distintos de fabricação da goma para a tapioca de bolos ou grolada.

com três dias ela está mole e a gente tira dentro daquela água e leva no motor e sova ela, bota na prensa de parafuso, até ficar enxuta. A gente peneira ela e bota no forno para torrar. A gente paga 15% para o dono da casa de farinha. Às vezes a gente paga outras mulheres para descascar a mandioca, paga para torrar, mas a gente está do lado (...) Ela é assim a farinha branca nem todo mundo gosta de comer, a gente não bota dentro da água. A gente descasca aquela mandioca, lava para sair a terra, a gente vai com ela no motor e sova ela, bota para prensar, quando cai aquela água todinha, aí a gente peneira ela e vai torrar sempre no forno meio frio. Não muito quente que é para não ficar muito cascuda e queimar. Quando é amarela, a gente bota dentro da água e com 3 dias a gente tira, aí faz a mesma coisa, torra no forno bem quente que é para ficar escaldada e granuladinha. Uns chamam goma e outros chamam de tapioca. Para tirar a tapioca dessa que a gente não bota dentro da água, a gente descasca e lava para tirar a terra, quando está só a massa a gente bota em uma vasilha, a gente coloca água dentro, aí mexe bem aquela água e coloca um pano fininho, bem fininho, um “volta ao mundo” ou um algodãozinho, a gente arma, tipo assim, uma rede, despeja aquela água, aquela massa com aquela água dentro daquele pano e aquela bacia fica embaixo amparando aquela água que cai; quando assenta, a gente derrama aquela água e fica a tapioca (...) Nós fazemos para nosso consumo. Quando eu faço, eu ajudo um e outro. Aquelas pessoas que vêm e me ajudam, não faço questão do dinheiro, meus vizinhos me ajudam e eu pago com farinha.

Além de revelar o saber feminino sobre o preparo da farinha e da tapioca, a depoente destaca a participação de outras mulheres e a troca do trabalho pela farinha. A sociabilidade do mundo camponês, do “interior”, derivada do trabalho – representada pelos fogões a carvão, pelas casas de sapé, pela “casa do coco”, pelas “caieiras” onde se produz o carvão, pela “casa da farinha”, pelo quintal, pelo jegue que carrega os “cofos” em seu dorso (balaios feitos da palmeira do babaçu) –, ainda revive nas “pontas de rua” da cidade, ao lado das antenas parabólicas, dos aparelhos de som, das televisões, geladeiras, das motos, das bicicletas,

comprados com o dinheiro advindo do corte da cana em “Ribeirão”. São configurações resultantes de dois mundos espaço-temporais. Um mundo, cujo tempo é regido pelas regras da sociabilidade do dinheiro, dos valores de troca, da mercadoria e da necessidade de migrar, e outro mundo regulado pelo tempo circular, pelos valores de uso, pelo tempo de fazer farinha, de plantar arroz, de colher coco, de esperar o inverno (época das chuvas) e assim por diante.

Em suma, as mulheres executam as seguintes atividades: domésticas, incluindo o quintal, cuidado com as crianças, quebra do coco, produção da farinha, sem contar aquelas que plantam roça em terras arrendadas. Vale a pena ainda mencionar que as crianças participam de todas as estas tarefas, sobretudo na quebra do coco e, até mesmo, no preparo do carvão e do trabalho na roça.

Um outro dado importante a ser acrescentado às novas configurações é o papel desempenhado pelas avós. Foram encontradas muitas mulheres cuidando dos netos em razão da partida das filhas ou noras. Em virtude dos preços das passagens, nem sempre é possível levar todos os filhos. Há mulheres que partem com alguns filhos, geralmente os menores de idade, pois assim podem transportá-los no colo, e deixam os outros sob os cuidados das avós. Há também situações em que mesmo os menores são deixados com as avós.

Mesmo ali no bairro que a gente mais trabalha ali no Mutirão, a maioria das crianças fica com as avós. Essa questão de escola aqui em Timbiras, eles vão para escola, mas na ausência dos pais, a gente percebe que crescer sem o pai e sem a mãe também é mais difícil. Então eles não têm esse relacionamento de família mesmo, as crianças estão ali andando pela rua, porque as avós educam, mas já não têm aquela força que têm os pais. As crianças aqui são muito criadas pelas avós. A gente vê, lá perto de casa tem uma família que chegou agora, o filho dessa senhora, ele tem a esposa e outras mulheres e lá nessa casa estão chegando muitas criancinhas de dois e três anos, e as mães vão entregar às avós. Aí passa um mês com uma avó,

aí passa outro mês com outra avó, essa criança fica sendo jogada de um lado para o outro, leva para roça e traz da roça. Essa criança não cria laços, não tem um ambiente sossegado para ela. Eu estava perguntando para ela, tinha uma criança que começou a andar, eu digo: cadê o meninuzinho que trouxeram para senhora? Levaram, minha irmã para roça, não levaram nenhuma blusa para vestir o bichinho, aí fica para lá. Eu digo: ele não vem para senhora cuidar dele? Ela estava cuidando dele bem com cuidado, ela estava cuidando do bichinho. Ele não vem? Não sei, minha irmã, quando eles vão trazer essa criança dessa roça, lá tem muita motuca, lá tem muito mosquito, essa criança está cheia de caroço está acabada. A gente fica até triste, porque os pais saem e têm que trabalhar fora. As avós criam com boa vontade mas não têm uma formação pedagógica para ajudar. É um jeito de criar, se tem o que comer está muito bom, mas na esfera da educação eles não podem acolher. (Rosimar Alves de Almeida, pertencente à pastoral da Criança).

O ato de cuidar das crianças é uma prática que não se circunscreve apenas aos pais biológicos. A figura do padrinho e da madrinha faz parte dos costumes que sedimentam as relações primárias ainda bastante presentes, aliás, provenientes do mundo rural camponês que não se dissolveu totalmente na cidade. A circulação de crianças pelos lares de avós e outros parentes é muito comum, principalmente no momento atual com a migração dos homens adultos e jovens. É muito comum a presença das duas mães, a biológica e a de criação. Esta última, geralmente tem relações de parentesco ou de vizinhança com a criança. A doação sempre está relacionada à incapacidade da mãe biológica de “criar” a criança, em razão de possuir muitos filhos e também do abandono dos maridos.

A outra menina não cria comigo, não. Quem cria, é uma tia, irmã de minha mãe. Faz quatro anos. Ela não me chama de mãe. Dei porque não tinha condições de cuidar, se fosse para um estranho eu não daria não. (Depoimento de Benice, 26 anos).

Estou muito satisfeita com esse meu filho adotivo, botei ele para estudar e ele fez meus gostos. Eu prometi para ele bem assim, eu te boto para fazer carvão e para quebrar coco, mas eu te boto para estudar. Você escolhe o melhor. Ele escolheu estudar. Ele me fez todos os gostos. Casou com uma mulher e eu gosto muito dela, eu não tenho nada a dizer (...). Depois de um tempo, o marido dela foi embora com outra mulher e ela ficou bem aí, mas ficou sem nada, só com quatro filhos nas costas. A maior com 12 anos, oito anos, esse com quatro anos e a menina com dois anos. Deixou ela sem nada na casa, eu ajudei ela criar os filhos dela, ela é uma mulher nova e precisava criar os filhos dela e eu não empatei. Ela me deu esse e a outra mais velha ela não me deu, mas ela, um dia ela chegou aqui e falou: Mãe Nega, vou lhe pedir uma coisa, a senhora quer que eu venha morar com a senhora? Você quer vir morar mais eu? Você aguenta meus abusos? Para aguentar meus abusos pode vir. Ela saiu só quando casou. Criei eles e amo eles. (Depoimento de dona Nega, 68 anos).

No domingo à tarde, muitas mulheres, acompanhadas das crianças, se dirigem aos *orelhões* no centro da cidade a fim de receber as chamadas telefônicas dos maridos ou filhos que estão fora. Este é o momento em que os dois espaços, embora geograficamente distantes, se unem por meio das notícias dos que partem e também dos que ficam. Aquelas que moram no “interior” se deslocam para a cidade e ficam à espera das chamadas.

Nos barracos das cidades canavieiras paulistas

Tal como foi dito acima, a pesquisa empírica em Guariba/SP com as mulheres que acompanham seus maridos com ou sem filhos aconteceu em dois momentos. Inicialmente foram entrevistadas 16 mulheres no bairro Alto, onde se aglomera a grande maioria dos migrantes e, em seguida, foi

realizada a “oficina de bonecas de pano” com nove mulheres com o intuito de aprofundar o conhecimento das lembranças, do cotidiano e das relações de gênero.

Os trabalhadores denominam os locais de moradia de “barracos” ou “cortiços”. São cômodos alugados nos fundos de quintais nas periferias da cidade. Os banheiros e tanques são de uso coletivo. Em geral, há um tanque e um banheiro para cada grupo de três ou quatro moradias, cada uma delas com dois cômodos; um deles serve como quarto e sala e outro como cozinha. O tanque se destina à lavagem da roupa e dos utensílios da cozinha. Esta forma de habitar impõe aos moradores, sobretudo às mulheres, que realizam as tarefas domésticas de lavar a roupa e a louça, vários arranjos, como a divisão de tarefas relacionadas à limpeza dos banheiros, e também a divisão do tempo para o uso dos tanques. O tempo do espaço reprodutivo obedece às determinações do tempo do espaço produtivo, do corte da cana. O cotidiano das mulheres é orientado pela lógica do tempo de trabalho de seus maridos, filhos e parentes nos canaviais. A jornada de trabalho das mulheres inicia-se por volta das quatro horas da manhã. Preparam o almoço e a merenda de seus maridos ou parentes que se destinam aos “pontos” de ônibus – que os transportam até os canaviais –, por volta das cinco horas e trinta minutos. Em geral, eles regressam a partir das dezessete horas. Logo após a saída dos homens, aquelas que possuem filhos em idade escolar lhes preparam para levá-los até a escola. As demais dão início às demais tarefas domésticas e cuidam das crianças. As saídas às ruas ocorrem quando vão ao supermercado, às aulas de crochê ministradas por agentes da Pastoral do Migrante, ao Posto de Saúde ou ao banco para receberem os salários dos homens. Por volta das quatro horas da tarde preparam o jantar para os homens que chegam do trabalho e, em seguida, lavam suas roupas para serem usadas no dia seguinte. Em razão do pequeno número de chuveiros, elas e as crianças os utilizam antes da chegada dos homens. Algumas delas desempenham algumas atividades remuneradas

como faxineiras e manicuras. Uma delas revendia cosméticos e roupas de cama, pertencentes a um revendedor de Araraquara, que lhe pagava com produto, segundo a quantidade vendida. Foi encontrada uma mulher que cuidava das crianças de outras que trabalham fora de casa.

O uso coletivo de tanques e banheiros determina não somente a divisão do tempo de trabalho das mulheres como também novas regras de sociabilidade. Por isso, preferem morar ao lado de parentes e conhecidos do Maranhão. Dificilmente, nos quintais, há pessoas de diferentes estados. Ainda que o bairro seja habitado por trabalhadores rurais, há uma nítida divisão espacial relacionada ao estado de origem. A sociabilidade delas se restringe ao convívio com outras mulheres maranhenses e, do mesmo modo que os homens, consideram o lugar de destino como passagem, algo temporário em suas vidas e nutrem a esperança do retorno para seus lugares de origem. Da mesma forma que as mulheres que não partem, elas esperam a chegada do domingo, quando telefonarão para ter notícias dos que ficaram, sobretudo dos filhos deixados para trás. A imagem do retorno é gerada pelo desejo, pela vontade, imagem que acaba sendo um elemento constitutivo da identidade destas mulheres. Elas estão ali por algum tempo, jamais para sempre, segundo os relatos.

Inquiridas sobre o lazer, elas afirmaram que não dispõem deste tempo, em razão de dois fatores. Um deles relacionado ao trabalho duro do corte da cana que impõe aos homens a necessidade de repouso para a recuperação das energias (Silva *et al.* 2006). Outro fator se reporta ao sistema imposto pelas usinas, denominado “cinco por um”, isto é, a jornada semanal de trabalho é de cinco dias seguidos e o descanso de um. Este sistema impede que o dia de descanso seja o mesmo para todos. A imposição deste regime contratual de trabalho provoca em suas vidas, quer no aspecto individual, quer no familiar e também nas relações

de sociabilidade, muitos desencontros. Desta sorte, eles são privados do convívio familiar e da sociabilidade dominical com os amigos.

Em vários processos analisados em outro trabalho (Silva, Ribeiro, 2009) restou corroborada a denúncia de que as usinas, por meio de seus feitores, exercem pressão e coação, pois aqueles cortadores de cana que não aderirem a este acordo coletivo, com a cláusula exigindo o cumprimento do sistema cinco por um (trabalham cinco dias e descansam um) sofrem ameaças e podem ser demitidos, sem contar aqueles que, se não apoiarem tal regime, correm o risco de não serem contratados na próxima safra. Esta ação atrela o trabalhador ao cumprimento das normas realizadas no tempo presente e também futuro. Este regime é uma forma de controle dos trabalhadores pelas usinas, pois na medida em que são impedidos de conviver socialmente, a possibilidade de ação política torna-se remota. Em vários momentos as mulheres se referiram ao espaço onde vivem como espaços fechados, sem liberdade, ao contrário de seus locais de origem. Muitas delas se referiram à cidade como violenta, enquanto outras afirmaram que não podiam deixar as crianças brincar nas ruas e que não buscavam trabalho fora de casa para cuidar delas.

Estas considerações remetem à produção de novas configurações sociais e laborais. A preocupação desta investigação é a análise das configurações nos dois espaços, mostrando as diversidades, as distâncias, como também as proximidades sociais entre eles. Buscou-se também analisá-los vis-à-vis a produção de relações sociais complementares dialeticamente e não funcionalmente. Não se trata de relações transplantadas de um universo social para outro, porém de relações permeadas pelas contradições derivadas da realidade migratória imposta a homens e mulheres, quer seja no local de origem, quer seja no local de destino.

O conceito de experiência de Thompson (1981) é uma ferramenta importante para a compreensão das relações dialéticas advindas das relações de classe, gênero e etnia,

considerando que a grande maioria dos migrantes é negra ou parda, elemento este que aflora nas relações com o outro (branco) das cidades paulistas. Nestes espaços, eles passam a se perceber enquanto maranhenses, distintos dos paulistas.

Os homens e as mulheres retornam como sujeitos, dentro deste termo – não como sujeitos autônomos, “indivíduos livres”, mas como pessoas que experimentam suas situações e relações produtivas determinadas como necessidades e interesses e como antagonismos, e em seguida “tratam” essa experiência em sua consciência e sua cultura (...) das mais complexas maneiras (...) e, em seguida (muitas vezes, mas nem sempre, através das estruturas de classe resultantes) agem, por sua vez, sobre a situação determinada (p. 182).

O conceito de experiência thompiano remete à ação dos sujeitos inseridos em relações sociais determinadas – de classe, gênero, etnia. Importa reter o significado do verbo *tratar*, referente à experiência tratada pela consciência e pela cultura, que diz respeito à reelaboração, ressignificação de sentimentos, maneiras de pensar, de ser e de agir a partir do mundo social em que vivem. Dizer que a experiência é resultante da imbricação da ação dos sujeitos e das estruturas sociais existentes, é o mesmo que admitir que as *circunstâncias fazem os homens assim como os homens fazem as circunstâncias*. Vale ainda acrescentar um outro ponto importante a estas reflexões. A história individual ou coletiva não é um processo teleológico. Há que se considerar o papel do acaso na história. Segundo Heller (1985), as fases decisivas do desenvolvimento foram frutos do *acaso*. “As alternativas históricas são sempre reais: sempre é ‘possível’ decidir em face delas, de um modo diverso daquele em que realmente se decide” (p. 15).

Estas reflexões auxiliam a compreensão destes dois espaços cujas distintas temporalidades – passado, presente e futuro – se acham imbricadas e são resultantes das ações dos sujeitos em determinadas circunstâncias. As ações assim produzidas não se reportam às finalidades objetivas,

predeterminadas, sempre previsíveis, porém ao campo de possibilidades, de alternativas, de acasos. Apesar da superexploração da força de trabalho, da precariedade das condições de moradia, das discriminações étnicas nos lugares de destino, das dificuldades encontradas em razão da separação das famílias, os sujeitos envolvidos neste processo social não são vítimas passivas. Criam estratégias que visam diminuir as perdas sofridas e, em muitos casos, apesar da distância geográfica, os vínculos sociais e familiares são redefinidos e reforçados e pequenas resistências são produzidas.

Durante a pesquisa, foi constatado que um dos *gatos* da cidade de Timbiras possui uma loja que vende passagens de ônibus clandestinos para o estado de São Paulo, principalmente, para a região de Ribeirão Preto, durante todo o período da colheita da cana (oito a nove meses ao ano). Este fato chamou a atenção, pois, até então, acreditava-se que houvera dois momentos de trânsito dos migrantes: um no início da safra (mês de abril) e outro no final (novembro). Inquirido sobre esta questão, ele informou que durante todo o tempo há trabalhadores que vêm e outros que voltam, sem contar a presença de muitas mulheres, cujos maridos, após receberem o primeiro salário, lhes enviam o dinheiro para a compra da passagem. Foi encontrada em Timbiras uma mulher de 68 anos de idade, que viajaria no mês de maio para cozinhar e lavar as roupas dos quatro netos migrantes. Sua intenção era permanecer até o final da safra. Esta mulher afirmou também que, além do trabalho, seu desejo era ficar junto dos netos, já que a mãe deles havia morrido e ela os criara desde quando eram pequenos. No caso dos trabalhadores que regressam antes da safra, os motivos variam. Muitos não suportam a dureza do trabalho; outros não são selecionados pelas usinas em razão de não conseguirem manter os altos níveis de produtividade no corte da cana; outros adoecem; outros em virtude de acidentes são impossibilitados para o trabalho; outros são despedidos por não acatarem as normas de controle no ato

do trabalho; outros partem em busca de outros lugares de trabalho; outros ainda, atraídos pelas promessas enganosas de aliciadores, ao não encontrarem trabalho, são “expatriados” pelas prefeituras locais; algumas mulheres regressam por não se acostumarem ou em razão da violência dos maridos; outras vêm, movidas pelo ciúme ou pelo temor que os maridos ou namorados as deixem por outras mulheres do local de destino; outras vêm em busca de trabalho para poderem arcar com o sustento dos filhos, sobretudo, as que foram abandonadas pelo marido.

Este trânsito de pessoas é também acompanhado do trânsito de mercadorias de lá e de cá¹⁵. Muitos compram geladeiras, fogões, aparelhos de som, brinquedos e até motos e os enviam às pessoas que ficaram. Estas, por sua vez, mandam feijão, arroz, azeite do coco babaçu e farinha aos que partiram. Numa das moradias, havia um vaso plantado com “cuxá” (prato feito com a vinagreira utilizada na culinária dos camponeses)¹⁶. Durante a “oficina de boneca de pano”, uma mulher afirmou que enviaria a boneca feita por ela para sua filha, que ficara sob os cuidados da avó em Timbiras, como presente de Natal, pois ela jamais tivera uma boneca até então. Assim, nos “cortiços” e “barracos” das cidades canavieiras paulistas, vai sendo tecido um pouco do mundo da vida dos cocais maranhenses, por meio do “cuxá”, do modo de fazer o arroz, da farinha, da carne, do peixe, das fotos dos que ficaram, das lembranças, da saudade da mãe

15 Este trânsito permanente de pessoas e de mercadorias entre os locais de origem e os de destino foi também encontrado em outras cidades. Em São Carlos, num bairro habitado maciçamente por migrantes nordestinos, há ônibus que circulam semanalmente para várias cidades do interior da Bahia. Numa das ruas do bairro, há uma mercearia, chamada Casa do Norte, cujos produtos comercializados são trazidos nestes ônibus, como carne seca, farinha, pimenta, requeijão, feijão, bebidas etc. Melo (2008) encontrou situação semelhante com os migrantes nordestinos na cidade de Ibaté, situada na região de Ribeirão Preto.

16 Na capital do estado e em grande parte do interior do Maranhão o termo utilizado para denominar a planta é vinagreira e o cuxá seria o prato preparado com a vinagreira. Ex. arroz de cuxá, ou somente o cuxá que é um acompanhamento feito com vinagreira, gergelim e camarão seco.

e do imenso desejo de retorno. Enquanto isto, estranham o gosto da carne (vendida fria ou congelada), do feijão, do arroz e, sobretudo, da farinha. Estranham também as músicas do forró, as pessoas da cidade, o frio durante os meses de inverno e até mesmo o *jeito de falar paulista*. Estranham o fato de as pessoas da cidade denominarem os maranhenses de *pés-rachados e cabeças-grandes*.

Os depoimentos seguintes refletem as configurações sociais sob a ótica de gênero das quais fazem parte estas mulheres, configurações estas permeadas pela violência dos maridos, pela resistência e conformismo.

Para falar a verdade, eu só fazia o filho na mulher e saía pelo mundo para ganhar o pão de cada dia, passava um ano, dois anos fora. Ele mesmo (referindo-se ao filho presente no momento da entrevista), eu saí e deixei a mãe dele à espera dele. Quando eu cheguei, ele estava com cinco meses de nascido, passou pouco tempo, eu saí de novo, porque eu trabalhava de empregado. De lá para cá nunca mais parei.

P. Faz quanto tempo que o senhor migra?

R. Para cá em Guariba já faz 8 anos.

P. Já foi para outros lugares?

R. Já. Eu saía para região do Pará, passei oito meses em uma região que chama Serra Pelada. Eu saí de lá, porque teve um acidente e morreram 19 pessoas, aí eu fiquei com medo de trabalhar lá e saí. No Mato Grosso eu trabalhei também.

P: Sua esposa mora aí com você?

R. Não. Ela está lá. Os mais novos estão estudando, a gente tem umas coisinhas lá e se colocar alguém para tomar conta, a gente ganha aqui e perde lá.

P. Vocês ficam lá por quanto tempo?

R. A base de 2 meses.

P. Sua esposa faz o quê?

R. Ela cuida das coisas, ela quebra coco, ela trabalha na roça quando eu estou lá. Ela colhe o arroz, faz a farinha. Já está tudo criado, agora ela cuida da mãe dela. (Depoimento do senhor Raimundo Dias, 45 anos, em Guariba, 2008).

Para falar a verdade, eu só fazia o filho na mulher e saía pelo mundo para ganhar o pão de cada dia (...). Este relato revela os padrões de gênero dos camponeses migrantes da geração anterior aos atuais. O comportamento masculino é definido pela capacidade de gerar um grande número de filhos. Em geral, ao serem inquiridos sobre o número de irmãos, as respostas variavam de 10 a 22 irmãos. O trabalho masculino nos garimpos da Serra Pelada e também na Guiana Francesa, nas carvoarias e áreas de desmatamento no Pará aparece em vários relatos de homens acima de 45 anos de idade. Portanto, o cuidado dos filhos, o trabalho na roça e no “coco” cabiam às mulheres. No que tange à migração para os canaviais paulistas, a presença das mulheres com os filhos se explica pelo fato de elas não mais residirem no “interior”, portanto, de não serem mais camponesas, em razão do processo de expropriação ocorrido nestas últimas décadas. No depoimento acima verifica-se que a condição camponesa da família ainda é assegurada graças ao trabalho da mulher na roça e no “coco” e à migração do marido e filhos.

Este relato também é importante para a compreensão dos padrões masculinos da atual geração. A grande maioria das mulheres entrevistadas afirmou que está “ligada” (realizou a laqueadura). Muitas pretendem fazer a laqueadura após o quarto ou quinto filho. No entanto, tiveram filhos a partir dos 13 anos de idade. Verificou-se também que a identidade feminina só é valorizada por meio da maternidade. Não concebem o casamento sem ter filhos, o mesmo ocorre em relação aos homens. Às vezes, a opção por ter filhos é para impedir que o marido vá embora com outra ou, até mesmo, que ele deixe de ser violento.

Dessa menina aqui (refere-se ao período de gravidez), eu fui espancada no Maranhão, eu morava com meu marido e ele bebia muito. Fumava muita droga. Aí eu fui espancada, ele foi preso, eu ia para casa dessa mulher que agora é minha sogra. Porque não deu mais certo, porque ele me espancava, ele me batia muito. Aí eu fiquei com medo e não quis mais não. Ele me espancou no começo da gravidez. Logo eu estava bem no

começo, eu nem sabia se eu estava grávida mesmo. Eu estava na casa dele, era em dezembro, ele tinha acabado de chegar daqui, eu fui buscar ele. Ele chegou em casa, chegou quebrando as coisas, eu fui para o balão (oxigênio) mesmo. Foi feito o eletro da minha cabeça. Não prejudicou não. (Depoimento de Cristiane L., 25 anos, vive em Guariba com o terceiro marido, tem três filhos).

Meu marido se faz de sonso, mas não é sonso não, é sem vergonha. Agora ele diz que eu tenho raiva dele, diz que eu fico só pisando nele. Ele arrumou outra aqui. Se a gente fica lá esperando, ele arrumou outra aqui. Olha, eu inteirei um mês de barriga do Wallace, e ele veio pra cá. Ele não mandava um centavo pra mim. Quando ele saiu de lá eu era gorda, quando eu cheguei (ele mandou dinheiro pra mim) eu estava da grossura desse lápis aqui, só de quebrar coco pra poder dar de comer pros meus filhos. Não mandava nada! Só na folia e na farra (...). Minha irmã, que morava aqui, disse pra mim. Aí eu falei: Manda o dinheiro que eu vou. Aí, graças a Deus ele mandou. Mas eu não fico longe dele mais não. Eu fiquei quase um ano, ele pra cá e eu no Maranhão com a minha mãe. E eu tinha medo de sair e o povo falar, porque às vezes o povo inventa, fala o que não fez. Eu ficava só em casa mesmo. (Depoimento de Maria da Paz, 34 anos, seis filhos, durante a “oficina de bonecas de pano”, Guariba, 2008).

Se tiver o filho mais a gente, eu acho que o marido fica assim gostando mais da gente. Ele tem os filhos dele. Meu marido mesmo, ele sonhava em ter uma filha (mulher) e a primeira que veio foi uma filha (mulher) para ele. O sonho dele era ter essa filha mulher.

Meu marido vivia meio adoentado. Só vivia deitado, não tinha coragem para nada, quando eu engravidei e tive a primeira filha ele curou. Eu acho que era falta de um filho. Ele mudou muito. O meu marido também disse que o dia que ele tivesse um filho ele iria parar de beber e fumar, ele fumava demais, hoje bem dizer ele parou, porque é difícil a gente ver ele com cigarro. Passou a gostar mais de mim, não é mais violento. (Depoimento de Franciele, P., cuja idade não soube precisar se 29 ou 30 anos, quatro filhos, Guariba, 2008).

Durante a “oficina de boneca de pano” foi possível constatar que a violência de gênero ocorre com quase todas as mulheres. Por esta razão, boa parte delas estava no segundo ou terceiro relacionamento conjugal. Observou-se também que a legitimidade matrimonial somente advém com o nascimento dos filhos com o atual marido. Esta é uma das razões do grande número de filhos. Uma delas havia feito a laqueadura após o quarto filho do primeiro casamento. No entanto, afirmou que seu sonho era pedir ao médico para desfazer a laqueadura para engravidar do atual companheiro. Todas afirmaram que não são casadas oficialmente, são amasiadas, em virtude de não possuírem dinheiro para arcar com os custos do casamento civil e religioso.

Desde o começo que eu descobri que eu estava grávida, eu resolvi que eu ia dar. Eu acho que é triste, porque a gente sabe que está com ele na barriga e quando nascer vai dar. Muita gente dizia que eu não ia ter coragem de dar, porque a hora que eu visse a carinha, eu não ia ter coragem. Eu dei mamá para ele, ele nasceu quase morto, porque ele passou da hora, ele não chorou, botaram ele na incubadora. Eu passei um mês junto com ele no hospital, porque ele só sairia quando eu saísse. Eu saí com ele da maternidade, eu entreguei ele para a menina, eu dei ele para Tina e a Tina foi deixar na casa da mãe dela. Ele pegou a mamadeira. Eu estava grávida quando nós estávamos namorando. Depois eu engravidei da menina para matar a saudade deste que eu dei. Tem foto dele na casa da minha amiga em Codó dele. Minha mãe achou melhor eu dar a criança. Ela não tinha condição, ela tem um salário e um salário não dá. Ela teve comigo 22 filhos, só que nenhum mora com ela mais, só eu mesma e as minhas outras tias que moram perto. (Depoimento de Scheila S. 23 anos, quatro filhos, Guariba, 2008).

Em outras pesquisas a técnica da oficina foi empregada com o intuito de fazer com que as lembranças aflorassem por meio do trabalho com as mãos (Silva, 2005). Os resultados da realização das oficinas têm sido positivos em vários pontos:

- as mulheres realizam o trabalho coletivamente, o que lhes possibilita aprofundar os laços de sociabilidade;
- ao mesmo tempo em que trabalham com as mãos, refletem sobre suas vidas e compartilham suas experiências de gênero feminino com as demais mulheres. Produzem aí a reflexividade, cujo processo traz a possibilidade de mudanças subjetivas, na medida em que o eu reflexivo se pergunta qual é o seu lugar neste mundo social, qual a sua identidade. O sentido da identidade consiste nos arranjos e rearranjos constantes dos pedaços, dos fragmentos de acontecimentos passados. Esta ligação entre memória e projeto foi analisada por Velho (1988): “O passado é, assim, descontínuo. A consistência e o significado desse passado e da memória articulam-se à elaboração de ‘projetos’ que dão sentido e estabelecem continuidade entre esses diferentes momentos” (p.103).
- o aprendizado do trabalho manual lhes gera a possibilidade de empoderamento na medida em que podem produzir visando à venda, o que lhes traz algum rendimento financeiro e também, por meio do surgimento de novos elementos capazes de provocar mudanças nas relações de gênero e domésticas.

Esta técnica de pesquisa por meio do trabalho com as mãos foi realizada em dois outros momentos, nas oficinas de fuxico¹⁷. No caso das mulheres migrantes do estado da Paraíba em Mendonça/SP, foi possível contar com o apoio da Igreja Católica e da Secretaria de Assistência Social do município, o que lhes garantiu a venda de seus produtos. Esta experiência coletiva, ao solidificar os laços sociais entre elas, contribui para a apropriação de alguns espaços

¹⁷ Esta técnica de pesquisa foi testada pela primeira vez durante o desenvolvimento da tese de doutorado de Claudirene Aparecida Bandini (2008), sob minha orientação. Num outro momento, empregamos a mesma técnica na cidade de Mendonça/SP com mulheres migrantes da Paraíba. Esta experiência contou com a participação de Maria Aparecida de Moraes Silva e Adriana Marcela Bogado.

na cidade, na medida em que comercializam seus produtos em feiras e festas religiosas (quermesses) e também quando interagem com os seus moradores. É uma maneira de reforçar o processo de autoestima e identitário.

Considerações finais

Neste momento, optou-se por concluir com um excerto do registro do caderno de campo de Beatriz Medeiros de Melo durante a “oficina de bonecas de pano”, ao invés de retomar as considerações que já foram discutidas durante o texto.

“Tentamos falar sobre as diferenças de gênero percebidas desde a infância, mas notamos que entre elas é costumeiro não julgar estas diferenças de um modo crítico. Tais diferenças são tão naturalizadas que mesmo notá-las parece difícil. As diferentes atribuições, limites e comportamentos de homens e mulheres não são vistos exatamente como diferenças num sentido vertical, num sentido que toca na noção de poder e hierarquia. É como se simplesmente cada um estivesse no lugar que lhe é atribuído pelo mundo, lugar que parece não dever ser questionado. E assim o poder construído através das relações de gênero tem eficácia: ao ser incorporado por aquele que é oprimido, por aquele sobre o qual o poder se exerce. Diversas falas das mulheres durante a entrevista podem ilustrar as questões aqui levantadas. Quando eu muito insisti na reflexão sobre a hierarquia entre homens e mulheres algumas sugeriram uma vida “mais fácil” ao homem. Mas essa reflexão também não foi reafirmada por todas as mulheres.

Falamos também de violência doméstica. Esse sim parece ser um assunto familiar à comunidade. Aquelas mulheres que não viveram essa experiência dentro de sua própria casa participaram ou tomaram conhecimento de experiências com pessoas próximas: vizinhas, mães, irmãs, filhas ou outras mulheres próximas. Nesse momento a

experiência de violência doméstica vivida por Marlete é exposta por Maria da Graça. Há um certo constrangimento no ar. Questiono se pensam ser correto intervir em uma situação de violência doméstica e é quase unânime a opinião que segue um dito popular bastante difundido: “em briga de marido e mulher ninguém mete a colher”. Enfim, foi esse um assunto bastante polêmico, embora não tenham se alongado muito. Segue a tendência também já observada entre essas mulheres e meninas de se expressar com poucas palavras, sem grandes reflexões (à exceção de Maria e Jesus, talvez).

Depois de um assunto tão constrangedor como esse, para o qual o grau de confiança e intimidade entre as mulheres influi com grande peso sobre a franqueza com que os fatos são narrados e sobre a possibilidade de alongamento da conversa, tento iniciar uma reflexão sobre solidariedade feminina, sobre compartilhar experiências e dilemas comuns. Isso porque percebi que esse poderia ser um dos limites ao encurtamento da discussão sobre a temática. Percebi, então, através das falas destas mulheres, que há uma cumplicidade muito restrita entre elas e, em contrapartida, um constante medo de se expressar, de contar à outra os problemas. Algumas vezes por vergonha, outras por medo de que o dilema vivido se torne notícia através das bocas e ouvidos de outros homens e mulheres do bairro. Algumas afirmaram confiar em apenas uma grande amiga, outras apenas em sua mãe, outras em uma irmã e outras ainda afirmaram não confiar em absolutamente ninguém para falar sobre os problemas. Este parece, então, outro mecanismo através do qual a opressão de gênero tem eficácia: quando suas expressões se afirmam como fonte de vergonha para a mulher e, assim, como tabu entre as próprias mulheres, enfraquecendo a solidariedade feminina. Outras tantas vezes se evita o assunto para escapar à tendência de culpabilização da mulher pela violência que lhe atinge (...). O trabalho foi sendo finalizado à medida que os vestidos das bonecas eram concluídos (...). Tivemos até mesmo uma boneca vestida com uma calça e uma blusinha justas, encaixadas perfeitamente no corpo da boneca, feita por

Jesus. Aliás, jovem interessante essa de nome Jesus. Essa calça em sua boneca, para mim, expressou exatamente sua vontade de ser diferente daquilo que se determina para as mulheres (que usem saias, sejam sempre bastante femininas) e para a sua “classe” social (que se contentem com baixas remunerações e trabalhos extenuantes). Em nossos diálogos foi uma das únicas que expressou com certa emoção e profundidade a vontade de ter gozado de uma vida diferente daquela que teve: casamento, filhos e distância dos estudos. Percebia que olhava para mim, Andréia e Nilva com admiração, com respeito por aquilo que nos tornamos, pelo trabalho que fazemos. É sempre difícil, tenso para nós, encontrar nessas mulheres olhares como esse, porque ao lado desta admiração por aquilo que não se pôde ser está sempre a lembrança da frustração, ou, de outro modo, a tristeza por não ter sido oferecido a elas um destino assemelhado (...). Para nós e nossa pesquisa foi também um momento carregado de sentido. Pela satisfação de observar a alegria daquelas mulheres ao final da atividade. Por termos construído mais um ambiente por meio do qual o comportamento e o sentimento destas mulheres podem ser observados num ambiente de interação ativa, entre nós e elas.

Bibliografia

- Antunes, Marta. As guardiãs da floresta do babaçu e o tortuoso caminho do empoderamento. In: Woortmann, Ellen; Heredia, Beatriz.; Menasche, Renata (Orgs.). *Margarida Alves. Coletânea sobre estudos rurais e gênero*. Brasília: NEAD, MDA, IICA, 2006, pp. 123-149.
- Bandini, Claudirene Aparecida de Paula. *Costurando certo por linhas tortas. Um estudo das práticas femininas no interior das igrejas pentecostais*. Tese de doutorado. Programa de Pós-graduação em Sociologia da Universidade federal de São Carlos (UFSCar), 2008.

- Barbosa, Viviane de Oliveira. A caminho dos babaçuais: gênero e imaginário no cotidiano de trabalhadores rurais no Maranhão. In: Woortmann, Ellen; Heredia, Beatriz; Menasche, Renata (Orgs.). *Margarida Alves. Coletânea sobre estudos rurais e gênero*. Brasília: NEAD, MDA, IICA, 2006, pp. 34-64.
- Carneiro, Marcelo Sampaio; Moura, Flávia de Almeida. *Migrações no Maranhão Contemporâneo. Uma análise do deslocamento de trabalhadores maranhenses rumo à lavoura de cana em São Paulo*. São Luís: CPT (Comissão Pastoral da Terra) – MA, Universidade Federal do Maranhão, 2008.
- Elias, Norbert. *Escritos e Ensaios*. Rio de Janeiro: Editora Jorge Zahar, 2006.
- Heller, Agnes. *O cotidiano e a história*. Rio de Janeiro: Editora Paz e Terra, 1985.
- Martins, José de Souza. *Expropriação e violência. A questão política no campo*. São Paulo: Editora Hucitec, 1982.
- Martins, José de Souza. Migrações temporárias: problema para quem?. *Revista Travessia*, São Paulo, v. 1, pp. 5-8, maio/ago. 1988.
- Melo, Beatriz Medeiros. *Memória, migração e território. O trabalhador rural nordestino na Ibaté Paulista*. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Programa de Pós-graduação em Geografia, Faculdade de Ciências e Tecnologia da UNESP, Presidente Prudente, 2008.
- May, Peter Herman. *Palmeiras em Chamas. Transformação agrária e justiça social na Zona do Babaçu*. São Luís: EMAPA, FINEP, Fundação Ford, 1990.
- Moura, Flávia de Almeida. *Escravos da precisão. Economia familiar e estratégias de sobrevivência de trabalhadores rurais em Codó/MA*. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais). Programa de Pós-graduação em Ciências Sociais da Universidade Federal do Maranhão, 2006.
- Sader, Regina. Migração e violência – O caso da pré-Amazônia maranhense. *Revista Terra Livre*, n. 6, pp. 65-76, 1991.
- Silva, Maria Aparecida de Moraes. *As andorinhas: nem cá, nem lá*. Vídeo VHS, UNESP/Araraquara, 1991.

- Silva, Maria Aparecida de Moraes *et al.* Do Karoshi no Japão à birola no Brasil. As faces do capitalismo mundializado. *Nera (Revista do Núcleo de Estudos, Pesquisa e Projeto de Reforma Agrária)*. PPG/Geografia e Departamento de Geografia da UNESP/PP. Ano 9, n. 8, pp. 74-108, jan/jul. 2006. Disponível em: <<https://bit.ly/2mliqQB>>.
- Silva, Maria Aparecida de Moraes. Das mãos à memória. In: Martins, José de Souza; Eckert, Cornélia; Caiuby Novaes, Sylvia (Orgs.). *O imaginário e o poético nas ciências sociais*. Bauru: EDUC, 2005, pp. 295-315.
- Silva, Maria Aparecida de Moraes. Expropriação da terra, violência e migração: camponeses maranhenses no corte da cana-de-açúcar. *Cadernos CERU (Centro de Estudos Rurais e Urbanos)*. Série 2, v. 19, n. 1, pp. 165-180, jun. 2009.
- Silva, Maria Aparecida De Moraes; Ribeiro, Jadir Damião. Violação dos direitos e formas de resistência nos canaviais paulistas. In: Silva, Vanda (Org.). *As diferentes facetas do trabalho*, 2009, prelo.
- Toni, Fabiano. *Movimentos sociais, governança ambiental e desenvolvimento rural no Brasil*. Relatório apresentado ao programa Colaborativo de Investigación 'Movimientos Sociales, Gobernanza Ambiental Y Desarrollo Territorial Rural'. Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Texto digitalizado, 2004.
- Thompson, Edward Paul. *A miséria da teoria ou um planetário de erros*. Rio de Janeiro: Editora Zahar, 1981.
- Velho, Gilberto. Memória, identidade e projeto. In: Velho, Gilberto. *Projeto e metamorfose*. Rio de Janeiro: Zahar, 1994, pp. 103.

O trabalho docente na educação básica sob o Estado gestor no Brasil (1995-2015)

FABIANE SANTANA PREVITALI Y CÍLSON CÉSAR FAGIANI

Resumo

Frente às alterações processadas no mundo do trabalho a partir da introdução do toyotismo e de tecnologias informacionais e de comunicação, os sistemas tradicionais de educação, fundados na racionalidade taylorista-fordista vão sendo questionados e reformulados. Juntamente com a reestruturação da esfera produtiva ocorre também uma ampla reforma educacional facilitada, por sua vez, por um Estado que também se transmuta sob o ideário neoliberal, assumindo um caráter gerencialista em detrimento do caráter social característico da era fordista. Assim, as transformações nos processos produtivos, a difusão das novas tecnologias de informação e comunicação e a reforma do Estado formam o tripé indutor das mudanças na educação. O impacto do conjunto dessas mudanças sobre o trabalho docente não pode ser negligenciado. O objetivo do artigo é analisar o trabalho docente na educação básica no Brasil, em particular nas cidades de Uberlândia, Uberaba e Ituiutaba no estado de Minas Gerais, no âmbito das reformas educacionais sob o Estado Gestor a partir de 1995, quando teve início no país a reforma da Gestão Pública ou reforma gerencial nos níveis Federal, estadual e municipal. Através da revisão de literatura sobre o tema, análise de documentos e pesquisa empírica, utilizando-se entrevistas com os docentes da educação básica, das cidades mencionadas, discute-se os impactos das mudanças no trabalho docente

no que tange as demandas de formação profissional e na organização do trabalho, bem como as implicações para as ações coletivas no período 2013-2015. A ênfase das análises recai sobre a Avaliação de Desempenho (ADI) enquanto política regulatória do governo mineiro sobre o trabalho docente na rede estadual em um município do Triângulo Mineiro. Os resultados encontrados mostram a perda da autonomia docente sobre o seu processo de trabalho concomitantemente ao aumento do controle burocrático, exercido pelos órgãos governamentais, em consonância com o cenário nacional.

Palavras chave

Trabalho docente, Educação básica, Estado gestor.

I. Introdução: a Educação e a Construção do Consentimento

Lombardi (2014), ao problematizar a educação nos escritos de Marx e Engels, destaca que, para eles, a educação está inserida no contexto histórico em que surge e se desenvolve, sendo fruto dos movimentos contraditórios que emergem do processo das lutas de classe. Para o autor, Marx e Engels “(...) trataram a educação como uma dimensão da vida dos homens que se transforma historicamente, acompanhando e articulando-se às transformações dos modos de produzir a existência dos homens” (LOMBARDI, 2014, pag. 11).

A educação é um instrumento formador e de expressividade sociocultural e não pode – e nem deve – ser vista dentro de limites fechados, analisada independentemente e de forma apartada da sociedade. Portanto, a educação não se pauta pela neutralidade. No âmbito desse movimento histórico e dialético, Mészáros (2008, p. 35), irá afirmar que a educação:

ao mesmo tempo que se constitui como elemento fundamental para a produção das condições objetivas de manutenção da ordem social do capital, é também meio para a construção de uma estratégia para uma outra forma de sociabilidade, que esteja para além do capital.

Assim, a educação materializada na escola é resultado de uma construção histórica erigida a partir e na dinâmica das lutas entre as classes sociais. Nos momentos de crise do capitalismo, quando se abrem fissuras nos blocos hegemônicos de poder, as classes trabalhadoras e os movimentos sociais reivindicam uma educação fundada em princípios libertários e socialistas. Mas, no momento seguinte, a burguesia, ao reconstruir-se politicamente, impõe novamente – e com grande intensidade – o seu projeto de dominação e a educação volta a ter essencialmente um caráter eminentemente classista que circunscreve os anseios da classe trabalhadora às determinações da reprodução do capitalismo.

Há, dessa forma, uma intencionalidade quanto aos objetivos educacionais societais que se consubstanciam em políticas educacionais. Estas, por sua vez, se traduzem em projetos educacionais desenvolvidos nas escolas e que têm como alvo direto os profissionais da educação e os estudantes e, de uma maneira mais geral, a sociedade. A escola busca determinar a construção de uma moral de obediência, de disciplina e de conformação que visa à reprodução do sistema societal (Bourdieu, 1998; Enguita, 1989). Para Mészáros (2008) a educação institucionalizada serviu ao propósito de não só fornecer os conhecimentos e o pessoal necessário à máquina produtiva em expansão do sistema capital, como também gerar e transmitir um quadro de valores que legitimam os interesses dominantes.

Entretanto, na dinâmica do movimento sócio-histórico, o domínio pretendido pela instituição escolar na construção da obediência não ocorre sem resistências e lutas, quer sejam no cotidiano do ambiente escolar, como na

experiência dos estudantes do ensino médio que ocuparam as escolas por quase todo o Brasil¹, quer sejam no âmbito das reivindicações político-legais na esfera parlamentar.

Tendo em vista essas considerações, o artigo analisa o trabalho docente no bojo das reformas educacionais sob o Estado Gestor. Para tal propósito fazem-se algumas questões: 1 – Por que fala-se e faz-se tanto hoje para formação de professores? 2 – Que tipo de educador se deseja formar? Nesse último aspecto, há dois desdobramentos: 2.1 – Que tipo de educador a categoria de educadores quer formar? 2.2 – Que tipo de educador está sendo formado mediante as políticas implementadas pelo Estado? Nossa hipótese é que há uma contradição entre o que a categoria docente deseja e o que Estado sob o governo neoliberal implementa. Sob um discurso ideológico de valorização da docência, são desenvolvidos métodos de controle e subordinação do docente que levam à sua desqualificação e perda de autonomia no local de trabalho. Com ênfase na sua instrumentalização via novas tecnologias, as políticas implementadas buscam assegurar a formação de um novo profissional que irá formar um novo sujeito social mais adaptável ao padrão atual de acumulação do capital.

II. Marco teórico

Trabalho e Educação no Brasil

Importa assinalar que o Brasil ocupa uma posição subalterna na divisão internacional do trabalho. No país, a formação do valor está fundada massivamente na superexploração do

¹ O movimento de ocupação ocorreu em 2016, envolvendo escolas. Para uma discussão sobre o movimento em Uberlândia – MG, ver o documentário Ocupação das Escolas em Uberlândia. Disponível em: <<https://bit.ly/2ka5ah7>>. Acesso em 10 de maio de 2017.

trabalho² dada a combinação entre o aumento da jornada de trabalho, a intensificação do processo de trabalho sem a contrapartida salarial e a redução do consumo da classe trabalhadora³.

As mudanças na educação básica e suas correlações no ensino superior visam a construção do consentimento sob o discurso ideológico da mobilidade social e das oportunidades àqueles mais qualificados. No entanto, concretamente, apenas 15% das pessoas entre 25 e 64 anos terminaram o ensino superior. É menos do que a metade da média global (37%), e também abaixo do verificado em Argentina, Colômbia e Chile, todos em torno dos 22%. (Aragaki, 2017).

A ideologia dominante busca construir no imaginário coletivo uma falsa versão do real. Ela atribui à educação a qualidade de ser, por si só, transformadora. Difunde-se a ideia de uma sociedade aberta e móvel. Nessa vertente ideológica é suficiente estar na escola e ser instruído para alcançar o sucesso.

O Brasil possuía em 2016 190.706 estabelecimentos de educação básica nos quais estão matriculados 50.042.448 alunos, sendo 41.432.416 (82,8%) em escolas públicas e 8.610.032 (17,2%) em escolas da rede privada. As redes municipais são responsáveis por quase metade das matrículas (46,4%), o equivalente a 23.215.052 alunos, seguida pela rede estadual, que atende a 35,8% do total, 17.926.568 alunos. A rede federal, com 290.796 matrículas, participa com 0,6% do total. A Lei nº 11.502, de julho de 2007, atribui à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de

2 O conceito de superexploração do trabalho diz respeito a uma combinação da mais-valia absoluta com a mais-valia relativa por meio da intensificação na exploração da força de trabalho. Ele foi elaborado por Ruy Mauro Marini nos anos 1960 e 1970. Consultar Marini (1973); Antunes (2011); Marques (2013).

3 Destaca-se que houve um significativo aumento do consumo das frações mais pauperizadas da classe trabalhadora especialmente durante o governo Lula (2003-2012) por meio de políticas de acesso ao crédito e do aumento real do salário mínimo numa conjuntura de controle da inflação e crescimento do emprego.

Nível Superior (Capes) a responsabilidade pela formação de professores da educação básica – uma prioridade do Ministério da Educação.

Com as alterações processadas no mundo do trabalho a partir das novas formas de organização do processo de trabalho, os sistemas tradicionais de educação, fundados na racionalidade taylorista-fordista, vão se tornando historicamente superados (Frigotto, 2012; Previtali, 2015). Adicionam-se a esse fenômeno as políticas educacionais implementadas pelo Estado Gestor (Hood, 1995; Carvalho, 2006) e a introdução das novas tecnologias informacionais e de comunicação nos processos educacionais que, por sua vez, impõe desafios e demanda mudanças profundas no ensino. Assim, as transformações nos processos produtivos, a difusão das novas tecnologias de informação e comunicação e a reforma do Estado formam o tripé indutor das mutações na educação, em particular na formação e do trabalho docente, não apenas no Brasil, mas no capitalismo global.

A reforma do Estado, em particular a implementação de políticas educacionais, quer seja no Brasil ou em Portugal, assenta-se nos relatórios e diagnósticos do Banco Mundial, do Fundo Monetário Internacional (FMI) e da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE). Tais organizações, em particular o FMI, propõem o aumento da desregulação, a diminuição da burocracia do Estado e a redução das suas contas e orçamentos como receita para estancar as crises econômicas, assim como as crises dos sistemas públicos de educação e de proteção social (Frigotto, 2012).

Atrelando suporte econômico à adesão às suas recomendações de maior rigor em termos de gestão pública e contenção orçamental através de diversos tratados, essas instituições promovem a difusão da Nova Gestão do Estado (Hood, 1995), ou Estado Gestor fundada na ideologia neoliberal, cuja expressão no Brasil se dá a partir do governo Fernando Henrique Cardoso (1998-2002), que implementa a

reforma gerencial do Estado brasileiro pelo MARE (Ministério da Administração Federal e Reforma do Estado) que existiu entre 1995 e 1998, tendo Bresser-Pereira como seu ministro.

O Estado Gestor enfatiza o controle financeiro, em que se procura aumentar os ganhos de eficiência, traduzidos na noção de 'fazer mais com menos'. Para tanto são utilizadas as tecnologias de informação e comunicação (TCIs) para criar elaborados sistemas de monitoração e de controle de custos. Outro aspecto relevante é a gestão pela hierarquia, sustentada numa forma de trabalhar de comando e controle direto e vertical, na definição de objetivos claros e na avaliação de desempenho, aspectos que correspondem ao aumento do poder da gestão de topo. Destaca-se a orientação para uma cultura de auditoria, tanto financeira como profissional, com ênfase em métodos de avaliação de desempenho mais transparentes, baseados no *'benchmarking'*, e no estabelecimento de protocolos de desempenho profissional. Ainda importa mencionar a valorização da responsabilidade do prestador perante o consumidor, acompanhada de uma crescente importância atribuída ao papel reservado aos prestadores do setor não público e da ênfase na orientação para o consumidor.

A eficácia desses mecanismos estaria muito comprometida sem a forte estratégia do Estado Gestor em suprimir as organizações coletivas de defesa do trabalho através da desregulação do mercado de trabalho, acompanhada da erosão dos acordos coletivos e do crescimento de acordos individuais, baseados em contratos em curto prazo e terceirizações e no aumento da rotatividade nas posições de topo. Correlato a essa estratégia tem-se os constrangimentos na autorregulação das profissões, o que produz alterações no poder profissional, com o deslocamento deste poder para a área da gestão e/ou o aumento de papéis de gestão desempenhados pelos profissionais ao mesmo tempo em que se enfatiza o desenvolvimento de formas de gestão menos burocráticas e mais empreendedoras (Lima, 2013).

Através de recomendações vindas de documentos dos organismos internacionais, os órgãos responsáveis promulgaram a reformulação da política educacional brasileira, que visa amplamente a formação para o mercado com incentivos ao ensino profissionalizante e ensino superior (Frigotto, 2012). São implementados programas de formação preconcebidos, em que os docentes tendem a tornarem-se executores de ações, levando à perda da autonomia e ao controle de seu trabalho intelectual, ligado à construção do currículo e ao planejamento das atividades pedagógicas, ratificando a expropriação do conhecimento docente em todos os níveis de ensino (Lehr; Barreto, 2008).

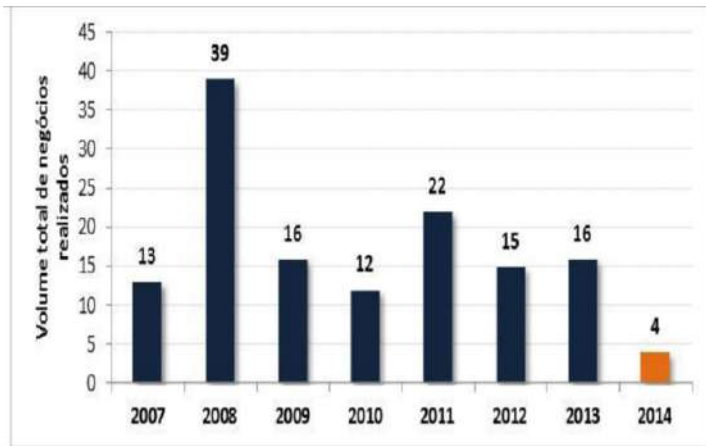
Em nome de uma política de melhoria da “qualidade” da educação e das condições de atuação docente, expõem-se resultados escolares sem a devida ponderação dos fatores sociais, levando apenas a um “ranqueamento” dos sistemas escolares, ou seja, uma “classificação” de países inseridos de forma desigual na divisão internacional do trabalho, com realidades desiguais, sendo *Programme for International Student Assessment* (PISA) o grande instrumento educacional de comparação internacional.

O PISA, criado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), em 1997, por meio de sua aplicação e divulgação do *ranking* educacional de cada país, coloca em jogo a existência de instituições públicas de ensino e elabora, de forma singular, um processo de transformação gradativa dos direitos educativos, com a perda de suas características universais e públicas e o avanço de uma lógica individualizante e de padronização mercantil, que favorece a privatização, colocando a educação como um nicho de negócio de interesse de capitais transnacionais.

O Brasil vem atraindo massivamente capital internacional na área educacional, especialmente a partir da década de 2000. Em 2005, ocorreu o primeiro caso relevante de fusão e aquisição entre Instituições de Ensino Superior Privadas no Brasil, com a compra de 51% das ações da Universidade Anhembi-Morumbi pelo grupo norte-americano

Laureate Inc. Em 2007, as instituições foram a Anhanguera, a Estácio, a Kroton e a SEB. Em 2009 entram os fundos de investimento *Advent International* e *Cartesian Capital Group*, a Kroton, os Grupos Anima, Campos de Andrade, UNIESP e UNOESC. O volume de negócios pode ser observado no Gráfico 1, com destaque para o ano de 2008, no qual foram realizadas 39 transações econômicas. Importa lembrar que no Brasil, 78% dos estudantes matriculados em cursos superiores estão nas instituições privadas e pertencem aos grupos sociais C e D.

Gráfico 1. Fusões e aquisições de IES no período de 2007-2014 (abril)



Fonte: Elaboração própria a partir de Mc consultoria (2014).

A fim de orientar as reformas educacionais e acompanhar as tendências mundiais na educação, o Brasil criou o Planejamento Político-Estratégico do Ministério de Educação e Cultura – MEC no governo Fernando Henrique Cardoso. Entre as metas desse documento destacam-se a descentralização da administração das verbas federais,

a elaboração do currículo básico nacional, a educação à distância, a avaliação nacional das escolas e o incentivo à formação de professores (Silva Júnior, 2002; Lima, 2013)

Sob a óptica da LDB 9.394/96 surgiram as denominadas reformas educacionais dos anos 1990, na perspectiva de projetar as políticas educacionais nos moldes neoliberais. A educação passa a ser inserida em um contexto de empregabilidade. Com o objetivo de regulamentar a formação de professores foram aprovadas as Diretrizes Curriculares Nacionais para a Formação de Professores da Educação Básica (2002). Nessas diretrizes, Silva Jr. (2002) aponta que o eixo da formação docente passa a ser o que e como ensinar, privilegiando as dimensões técnica e praticista do trabalho docente e proporcionando uma reprodução maciça de profissionais exclusivos para o mercado de trabalho.

III. Metodologia

Os procedimentos de pesquisa para o desenvolvimento deste trabalho podem ser sistematizados como:

- Estudo bibliográfico: levantamento e análise de autores que discutem os processos de transformações na relação Estado e Educação.
- Estudo documental: levantamento e análise de programas e projetos voltados para as reformas educacionais sob o Estado Gestor. A ênfase das análises recai sobre a Avaliação de Desempenho (ADI) enquanto política regulatória do governo mineiro sobre o trabalho docente na rede estadual em um município do Triângulo Mineiro.
- Estudo empírico: entrevistas com os docentes da educação básica, procurando discutir os impactos das mudanças no trabalho docente no que tange às demandas de formação profissional e na organização do trabalho, bem como as implicações para as ações coletivas.

IV. Análises e discussão de dados

O Caso de Minas Gerais, Região do Triângulo Mineiro

O estado de Minas Gerais, localizado na região sudeste do Brasil (imagem 1), apresenta 853 municípios com taxa de urbanização aproximada de 84,9% e cerca de 9,96 milhões de pessoas economicamente ativas além de ser considerado a terceira economia do Brasil e o segundo parque industrial brasileiro. Minas Gerais encontra-se em 10º lugar no Índice de Desenvolvimento Humano – IDH⁴ do Brasil e um índice de escolaridade de 86%⁵ da população. Divide-se em dez regiões, sendo elas: Região Central, Região do Noroeste de Minas Gerais, Região Norte de Minas Gerais, Região do Vale do Jequitinhonha e Mucuri, Região do Rio Doce, Região Sul, Região da Zona da Mata, Região Centro Oeste de Minas Gerais e Região Triângulo Mineiro e Alto Paranaíba. No que tange ao trabalho docente tem-se uma jornada de trabalho de 24 horas semanais com vencimento básico inicial de 1455,30, abaixo do piso salarial nacional conforme Lei Federal nº 11.738/08 para a remuneração da categoria (Martins, 2015). Este último aspecto confirma as queixas apontadas pelos docentes durante a pesquisa acerca de suas baixas remunerações, o que vem a demonstrar a falta de valorização do professor por parte do governo estadual. A questão remuneratória traduz-se em desmotivação com a profissão docente, o que claramente foi apontado pelos docentes entrevistados.

Uberlândia, na região do Triângulo Mineiro (imagem 1), tem uma população estimada de 669.672, sendo o município mais populoso da região e o segundo mais populoso de Minas Gerais, depois da capital (IBGE/CIDADES, 2017).

4 O IDH é calculado a partir da combinação simples de três outros indicadores: a renda, a partir do PIB per capita, a longevidade, estimada pela expectativa de vida ao nascer, e a educação considerando o índice de analfabetismo e a taxa de matrícula no sistema educacional.

5 Dados retirados do IBGE 2006.

Imagem 1. Região do Triângulo Mineiro, estado de Minas Gerais



Fonte: <<https://bit.ly/2IF70a5>>. Acesso em 10 de setembro de 2017.

O número total de alunos matriculados nos sistemas públicos e privado de ensino do município, totalizava 143.280 estudantes em 2014. O ensino é administrado em 341 unidades de ensino sendo que 116 são municipais, 68 estaduais, 154 particulares e 3 federais (Tomazzini, 2016)⁶. Ainda segundo Tomazzini (2016), a expectativa de anos de estudo na população do município passou de 9,34 anos em 1991 para 9,92 anos em 2010, indicando que a população

⁶ Pesquisa realizada pela autora sob a supervisão de Fabiane S. Previtali no âmbito do Grupo de Pesquisa Trabalho Educação e Sociedade (GPTEs).

em idade escolar passa um maior número de anos estudando, e a taxa de analfabetismo no município diminuiu entre todas as faixas etárias.

Esses dados são significativos para mostrar que a educação escolar pública assume um papel importante no processo de construção do sujeito social trabalhador. As escolas importam os princípios, as normas de organização dos locais de trabalho e os discursos do mundo empresarial fundados para as salas de aula. Tal simbiose não é um fenômeno propriamente novo. Teve lugar já na revolução industrial no século XVIII sendo disseminado ao longo dos séculos XIX e fundamentalmente XX, com o incremento da produção em massa sob o taylorismo-fordismo. De maneira geral, assumiam-se nas escolas as teorias educacionais nascidas em consonância com a difusão do novo sistema capitalista mundial. Não que a escola tivesse sido criada para esse propósito naquele momento. No entanto, como ressalta Enguita (1989, p. 114), ela estava ali e era possível tirar bom proveito dela para a “construção moral de uma obediência e disciplina da fábrica”.

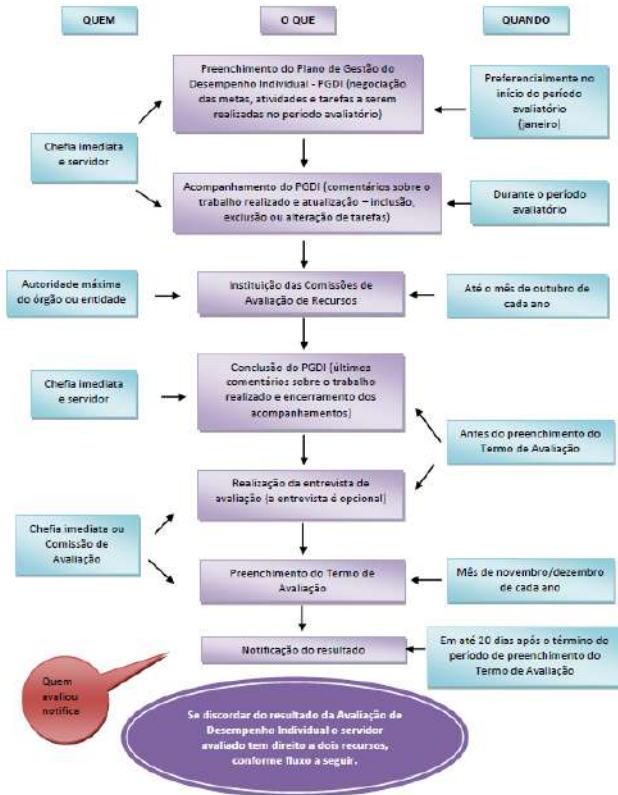
A Avaliação de Desempenho Individual (ADI) foi implementada pelo Poder Executivo do Estado de Minas Gerais, em 2003, como uma das ações da Reforma Gerencial do governo Aécio Neves, o “Choque de Gestão” no bojo das reformas neoliberais. Esse instrumento impõem um rígido monitoramento sobre os resultados traduzindo-se no controle sobre a organização e os processos de trabalho. Segundo Martins (2015)⁷, o discurso do governo mineiro à época da efetivação do Choque de Gestão assentou-se no ajuste fiscal e nos resultados de desenvolvimento visando sanar a grave crise fiscal dada a urgência em reverter o déficit orçamentário sendo necessárias, portanto, medidas duras de redução de despesa e

⁷ Pesquisa realizada pela autora sob a supervisão de Fabiane S. Previtali no âmbito do Grupo de Pesquisa Trabalho Educação e Sociedade (GPTES).

aumento de arrecadação. Em contrapartida, utilizou-se enquanto argumento para tal iniciativa a ineficiência do sistema burocrático de governo, pondo em vigor uma nova proposta administrativa pautada em preceitos advindos do setor privado.

O processo de ADI (Figura 1) é formalizado por meio dos formulários I – Plano de Gestão de Desempenho Individual – PGDI nos quais se contemplam as atividades definidas conjuntamente entre chefia imediata e servidor; e II – Termo de Avaliação que é preenchido após o processo de avaliação com as respectivas notas atribuídas, de acordo com o art. 8º do Decreto 44.559/2007. Segundo Martins (2015), os servidores têm a possibilidade de impetrar recurso administrativo junto à Comissão Especial da ADI delegada para a função de analisar e dar parecer conclusivo sobre revisão das notas obtidas no processo avaliativo. A nota da avaliação de desempenho reflete na progressão da carreira dos servidores docentes, por meio de sua utilização como critério parcial para tal ascensão. Ressalte-se, por último, que alguns recursos são indeferidos pela citada comissão e as notas das avaliações, por ora questionadas, são mantidas e estes profissionais podem perder seus postos de trabalho, após o fim do processo administrativo correspondente.

Figura 1. Fluxo da Avaliação de Desempenho Individual (ADI) e Recursos



Fonte: Martins (2015).

Martins (2015), em pesquisa realizada junto ao Sind-UTE (Sindicato Único dos Trabalhadores em Educação de Minas Gerais) encontrou a seguinte afirmação:

As políticas, elas vieram com a implementação do plano de carreira. Em 2004, quando se aprovou o plano de carreira da rede estadual ele contemplava a Avaliação de desempenho. Só

que essa avaliação do desempenho veio como um projeto, e na verdade ela foi aplicada diferente. Ela veio para medir a qualidade do ensino, para medir se realmente precisa de curso de atualização, essa era a intenção quando o plano surgiu. Só que veio como uma arma para vigiar estes trabalhadores, para poder punir e cercear estes profissionais no interior das escolas. Então, chegar atrasado, faltar muito, se o aluno reclama dele, se a aula dele é dinâmica, se não é. Só nesses pontos. Não tem nenhuma política compensatória desses professores. Então passou a ser mais uma avaliação punitiva do que qualitativa. E quando ela se torna punitiva ela é também um dos fatores responsáveis pelo adoecimento da categoria porque as pessoas não conseguem visualizar o resultado do seu trabalho em termos remuneratórios. Nós estamos há vários anos com uma política remuneratória injusta, porque o plano de carreira foi extinto com o subsídio, mas a avaliação continuou punitiva e fazendo o controle de nossos trabalhadores (Martins, 2015, p. 68).

Em relação aos impactos das políticas de qualidade no trabalho docente em Minas Gerais a autora destaca a seguinte interpretação:

Ela sendo punitiva, não tem trazido muito benefício. Ela tem sido mais um item para pressionar a cabeça do professor, mais um item para vigiar, para policiar o que ele está fazendo, e nisso tem gerado o grande número de atestados que temos, o grande número de adoecimentos das pessoas. Como eu falei, quando ela não visualiza seu sucesso no processo remuneratório, não consegue visualizar no contracheque que está ganhando mais, que está sendo valorizada por aquilo, elas vão entristecendo... falam que é a Síndrome de Bournout. Então, as pessoas vão começando a desistir da profissão. Muitos saíram, muitos abandonaram ou simplesmente adoeceram e não conseguiram retornar (Martins, 2015, p. 69).

V. Conclusões

No que tange à organização do trabalho docente, este deixa de ser apenas professor através da divisão das especialidades – administrador, supervisor, orientador, coordenador, assumindo também as funções de gestor. Garcia e Anadon (2009) destacam os seguintes aspectos de mudanças para o trabalho docente: (a) a desqualificação da formação profissional dos docentes pela pedagogia oficial das competências, (b) a intensificação do trabalho dos professores em decorrência do alargamento das funções no trabalho escolar e das jornadas de trabalho, (c) os baixos salários docentes que não recompuseram as perdas significativas que sofreram nos anos da ditadura militar e (d) a emergência de novas estratégias de controle, baseadas na auditoria, no desempenho e no recrudescimento da culpa e da autorresponsabilização mediante a padronização dos currículos do ensino básico.

Maciel e Previtali (2011) chamam a atenção para um processo de sujeição da subjetividade do trabalhador docente por meio dos mecanismos de controle que envolvem a busca de objetivação do seu saber por meio das novas tecnologias que possibilitam a transformação do trabalho vivo em trabalho morto, dos procedimentos pré- estabelecidos em manuais de ensino, apostilas e formulários de avaliação pela burocracia escolar e governamental, levando à desqualificação da prática pedagógica.

Deve-se destacar que as racionalidades neoliberais na esfera educacional tem sido objeto de intensas contestações, seja pela comunidade científica e dos sindicatos de professores e/ou pelas dificuldades que essas políticas enfrentam no momento de serem (re)contextualizadas no interior das instituições educacionais, tendo os governos enfrentado dificuldades para a implementação de suas propostas.

As colocações dos docentes entrevistados revelam ainda que gostam do que fazem e pretendem fazer um bom trabalho, mas, devido às várias dificuldades enfrentadas como a necessidade de lecionar em mais de uma escola, a falta de

tempo para o preparo de aulas, a falta de condições para executar suas tarefas com qualidade, além da sobrecarga de trabalho e a falta de incentivos salariais por parte do governo, há uma grande desmotivação com a profissão docente.

Bibliografia

- Antunes, R. *O Continente do Labor*. São Paulo: Boitempo, 2011.
- Aragaki, B. Trabalhador com Nível Superior Ganha 140% A Mais. *Caderno Educação UOL*. Disponível em: <<https://bit.ly/2fbqZKK>>. Acesso em 3 out. 2017.
- CM CONSULTORIA. *Quadro Geral de Aquisições de IES*. Disponível em: <<https://bit.ly/2IVfdqU>>. Acesso em 20 nov. 2014.
- Enguita, F. M. *A Escola Oculta: educação e trabalho no capitalismo*. Porto Alegre: Artes Médicas, 1989.
- Frigotto, G. Educação, Crise do Trabalho Assalariado e do Desenvolvimento: teorias em conflito. In: Frigotto, G. (Org.). *Educação e Crise do Trabalho*. Petrópolis, RJ: Vozes, 2012, pp. 25-53.
- Leher, R.; Barreto, G. R. Do discurso e das condicionalidades do Banco Mundial, a educação superior “emerge” terciária. *Revista Brasileira de Educação*, v. 13 n. 39 set./dez. 2008. Disponível em: <<https://bit.ly/2kCejz2>>. Acesso em 1 set. 2017.
- Lima, A. B. et al. A Escola na Eterna Dimensão Conflitual: ser conservação e ter transformação. In: Lima, A. B.; Freitas, D. N. T. (Orgs.). *Políticas Sociais e Educacionais: cenários e gestão*. Uberlândia: Edufu, 2013, pp. 267-282.
- Lombardi, J. C. Modo de produção, transformações do trabalho e educação em Marx e Engels. In: Lombardi et al. (Orgs.). *Mundialização do Trabalho, Transição Histórica e Reformismo Educacional*. Campinas: Navegando/ Histedbr/ Unicamp, 2014.

- Maciel, R. M.; Previtali, F. S. Impacto das Políticas Públicas do Trabalhador da Educação na Rede Estadual de Ensino de Patos de Minas/MG em 2011. *Revista Labor*, vol. 1, n. 6, pp. 326-343, 2011. Disponível em: <<https://bit.ly/2kDDktQ>>. Acesso em 20 jan. 2012.
- Marini, R. M. *Dialética da dependência*. Petrópolis/Rio de Janeiro: Vozes, 1973.
- Marques, P. *Dependência e Superexploração do trabalho no capitalismo contemporâneo*. Brasília, DF: Ipea, 2013.
- Martins, E. R. *Trabalho Docente e Políticas Educacionais: um estudo sobre o controle do trabalho docente na rede estadual de ensino de Uberlândia/MG – a partir de 2003*. Dissertação Mestrado. Universidade Federal de Uberlândia. Brasil, 2015.
- Mészáros, I. *A Educação para Além do Capital*. São Paulo: Boitempo, 2008.
- Previtali, F. S. Relações Laborais em Portugal: a precarização dos trabalhadores da enfermagem. In: Previtali, F. S. et al. (Org.). *Trabalho, educação e conflitos sociais: diálogos Brasil e Portugal*. São Paulo: Verona, 2015.
- Silva Júnior, J. dos R. *Reforma do Estado e da Educação no Brasil de FHC*. São Paulo: Xamã, 2002.
- Tomazzini, A. D. *O Ensino Religioso na Educação Pública e o Trabalho Docente: um estudo no município de Uberlândia/MG a partir da Lei de Diretrizes e Bases de 1996/97*. Dissertação Mestrado. Universidade Federal de Uberlândia. Brasil, 2015.

Cadeias globais de valor no contexto do empreendedorismo e governança urbana

*Um novo enfoque à questão da precarização
do trabalho no capitalismo contemporâneo*

SIMONE WOLFF

Resumo

Pretende-se contribuir com o debate acerca da precarização do trabalho no capitalismo contemporâneo sob a abordagem de Cadeias Globais de Valor (CGV), cujo foco é a externalização geográfica das atividades produtivas de empresas transnacionais para países com tradição de baixos salários, conflitos e encargos trabalhistas. O objetivo é discutir como as dinâmicas e arranjos institucionais dos sistemas produtivos na lógica da CGV tem impactos diretos nas relações de trabalho, ensejando formas disfarçadas de assalariamento que levam a processos de precarização de direitos laborais em escala mundial. A hipótese é que os negócios de pequeno porte vêm se configurando como um dos principais meios de fixação das práticas de externalização das empresas transnacionais nos territórios nacionais. Sob o rótulo de empreendedorismo, estas políticas camuflam um novo modelo de relações casuais de salário emanado das CGV. Para este fim, serão analisadas as políticas públicas voltadas às Pequenas e Microempresas do setor de software buscando identificar as suas conexões com as empresas globais de Tecnologias de Informação.

Palavras chave

Cadeias globais de valor; precarização do trabalho; empreendedorismo; microempresas; software.

I. Introdução

Desde a liberalização da economia as corporações transnacionais têm recorrido a estratégias de offshore como meio de externalizar as atividades de suas cadeias produtivas para outros países, reconfigurando as antigas clivagens econômicas entre centro e periferia (Huws *et al.*, 2009). Várias pesquisas têm demonstrado que este movimento é uma medida para escapar de altos salários, encargos sociais e conflitos trabalhistas, que são mais tradicionais nos países centrais (Silver, 2005). Neste contexto, as dinâmicas e arranjos institucionais dos sistemas produtivos e mercados de trabalho de cada país reverberam no domínio da divisão internacional do trabalho, ensejando formas disfarçadas de assalariamento que levam a processos de precarização de direitos e condições laborais em escala mundial.

Este texto visa contribuir com este debate teórico valendo-se da perspectiva de cadeias globais de valor para revelar modos ocultos de emprego precário originários do novo grau de mobilidade que as empresas líderes globais ganharam desde a hegemonia do neoliberalismo no âmbito do comércio exterior. Esta proposição foca a questão da precarização do trabalho no capitalismo contemporâneo mediante uma metodologia que procura investigar as relações de emprego subordinadas a essas empresas, as quais se encontram dissimuladas pelas suas intermediações com os Estados, empresas e outras instituições públicas e privadas nacionais (Flecker, 2016; Alloatti, 2014; Huws *et al.*, 2009; Wiemer, 2008).

Dentro desta perspectiva, a hipótese que se levanta é que essas relações são encobertas pelas políticas públicas voltadas ao desenvolvimento de sistemas produtivos e geração de emprego e renda que se colocam sob o rótulo do empreendedorismo e governança urbana. Isto porque a concepção de livre-iniciativa implícitas a estas políticas esconde um novo modelo de relações casuais de salário emanado das cadeias globais de valor. O propósito é fornecer um percurso analítico que permita revelar configurações laborais características do atual padrão de internacionalização do capital não contempladas por essas políticas e, portanto, que passam ao largo do aparato de seguridade social; o que indica empregos precários.

Para tanto, tomar-se-á como objeto as políticas públicas de empreendedorismo e governança urbana direcionadas às Pequenas e Microempresas (PME), objetivando identificar como estas escondem as suas conexões com as cadeias globais de valor e, por conseguinte, as relações de emprego que lhes são subordinadas. O foco nas PME foi delimitado em vista do entendimento de que as empresas deste porte vêm se configurando como um dos principais meios de fixação das práticas de offshore das empresas globais nos territórios nacionais (Wolff, 2013; Huws *et al.*, 2009; Naretto; Botelho; Mendonça, 2004).

No Brasil, desde os anos 2000, a associação entre empreendedorismo e governança urbana vem sendo apresentada nos discursos oficiais, governamentais e empresariais, como a forma mais eficiente para dirimir os efeitos deletérios que a chamada globalização da economia trouxe aos mercados de trabalho das localidades que entraram em seu circuito (Gomes, Alves, Fernandes, 2013, Tapia, 2005). Nesta perspectiva, as PME ocupam um lugar central, já que são responsáveis por empregar mais de 52% da força de trabalho formal e respondem por mais de 40% da massa salarial do país, de acordo com o último Anuário do Trabalho publicado pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2015).

A contínua evolução deste quadro na última década tem sido fomentada por várias políticas chanceladas pela ótica do empreendedorismo dirigidas à dinamização das PME, tais como incentivos fiscais e facilidades de acesso a financiamento, legislações diferenciadas para tributos e contratação de força de trabalho, além do fomento a parcerias com instituições privadas e centros de pesquisas voltados à inovação de empresas de pequeno porte (Gomes, Alves, Fernandes, 2013). Neste entendimento, o modelo de gestão pública baseado na governança urbana é visto como o mais adequado para agenciar a atuação do empreendedorismo.

Este modelo se alicerça nas parcerias público-privadas como meio para enfrentar o ambiente altamente competitivo instaurado pela globalização da economia visando ao desenvolvimento local. Diante disto, as administrações municipais, especialmente das cidades de médio porte com perfil econômico de prestação de serviços, vêm apostando em políticas que visam vendê-las como “cidades empreendedoras” na expectativa de atrair investimentos externos e, assim, efetivar o potencial que os pequenos empreendimentos adquiriram no atual cenário econômico do Brasil e do mundo.

O objeto de análise foram as PME do setor de software. Este setor foi escolhido em vista do seu caráter transversal aos vários sistemas produtivos para os quais as ações dessas políticas se dirigem: indústria, C&T, comércio, serviços, educação; sendo, por isto, considerado fator estratégico para alavancar a inclusão qualificada das empresas locais nas cadeias globais de valor (MITC, 2016; Freire, Brisolla, 2005). Dado os baixos custos com infraestrutura que o ramo de Tecnologia de Informação (TI) demanda, o fomento de suas atividades tem sido o principal expediente para fixar a imagem das cidades sem tradição de indústria como polos qualificados ao uso, inovação e comercialização dos pacotes tecnológicos das grandes empresas transnacionais e, assim, inseri-las em seu itinerário.

A metodologia apresentada mira a forma pela qual as políticas de empregadorismo e governança urbana facultam as conexões das PME de software locais com as cadeias de valor globais do ramo de TI, visando evidenciar os vínculos de assalariamento subordinados às empresas globais que encabeçam estas cadeias. Além da introdução e considerações finais, o trabalho está dividido em três seções. A primeira fornece a perspectiva de cadeias de valor como metodologia de análise da precarização do trabalho no capitalismo contemporâneo. A segunda problematiza o objeto à luz do delineamento teórico-metodológico fornecido na primeira seção. A terceira analisa as políticas públicas voltadas ao fomento das PME do setor de software buscando atestar a hipótese levantada.

II. A precarização do trabalho na perspectiva das cadeias globais de valor

A análise de cadeias de valor foca no movimento de offshoring, que se refere à transferência de toda a gama de atividades envolvidas para o fabrico e venda de um dado produto para fora dos países que sediam as empresas que detêm as patentes do seu design e tecnologias de produção, para fins de agregação de valor a este produto. Enquanto uma estrita cadeia produtiva de suprimentos é conduzida pelo produtor destas patentes, uma cadeia de valor é impulsionada pela sua compra, o que requer uma forma mais doméstica e integrada de agregação de valor ao produto final (Gereffi, 1999). Os dirigentes destas cadeias são os capitais transnacionais industrial e comercial, que se organizam de dois modos inter-relacionados: as cadeias conduzidas por grandes corporações industriais proprietárias destes pacotes de produção (*producer-driven' chains*) e aquelas impulsionadas pelas redes varejistas internacionais, responsáveis por escoar a produção das primeiras (*buyer-driven commodity chains*).

Enquanto uma cadeia produtiva conduzida pelo produtor remete à clássica divisão internacional do trabalho assentada no fornecimento de commodities e montagem, pelos países periféricos, dos produtos finais das empresas estabelecidas nos países centrais, as cadeias globais de valor desenham uma divisão global do trabalho mais complexa. Isto porque necessitam de atividades coordenadas tanto no que tange ao manuseio dos bens de capital adquiridos dessas empresas, como aos serviços de apoio à venda dos seus produtos com vistas ao seu ajustamento às demandas dos mercados locais (Huws *et al.*, 2009; Gereffi, 1999). Assim, se na primeira o expediente de offshore visa à realização do valor dos produtos acabados das empresas líderes globais mediante a expansão do seu mercado consumidor para os países periféricos, na segunda estes territórios também são concebidos como lócus de criação de valor (Sposito, Santos, 2012).

Logo, em contraste com uma cadeia produtiva tradicional, onde as relações comerciais das empresas dominantes com outros países se estabelecem através da estruturação vertical de atividades intermediárias de provisão de insumos e montagem dos produtos finais, uma cadeia global de valor é impulsionada por um conjunto de firmas formalmente independentes que funcionam como suas clientes. Enquanto tal, estas firmas deixam de representar despesas interpostas para a produção e consumo de produtos finais para se tornarem etapas de agregação e/ou maximização de valor dentro de um processo produtivo global de extração de mais-valia (Huws *et al.*, 2009; Castillo, 2008; Dall'acqua, 2003). Em outras palavras, ao se transformarem em clientes das grandes empresas globais, essas atividades deixam de representar custos de produção para se converterem em etapas de valorização.

Como essas firmas-clientes se localizam nas franjas das cadeias de valor, visto que concernem a atividades de parametrização e comercialização, o contato direto com o consumidor final permite coletar informações que colaboram

ativamente para o incremento e compatibilização desses produtos às demandas específicas a cada região consumidora. Com isto, o consumidor final também se converte em “coprodutor de valor” (Krucken, 2009, p. 2), ampliando significativamente a envergadura do processo de valorização (Huws, 2011).

É assim que a constituição de cadeias globais de valor radicaliza o conceito de manufatura heterogênea de Marx (1983), que concerne à especialização geográfica da produção para fins de aumento da produtividade, nos mesmos moldes da divisão técnica do trabalho. Ou seja, a partir do entendimento de que quanto mais decomposto for um processo produtivo, mais valor é adicionado em cada operação, já que quanto mais a produção for dividida, mais se cria postos de trabalho produtivo (Huws *et al.*, 2009).

Historicamente, o capital sempre lançou mão da manufatura heterogênea como forma de solucionar as recorrentes crises econômicas e conflitos sociais que vêm *pari passu* ao avanço do processo de industrialização em outros países (Silver, 2005). No presente, este movimento é uma resposta à intensa competitividade internacional ensejada pela abertura comercial e a onda de privatizações carreadas pelas políticas neoliberais na década de 1990. Privilegiadas por estas políticas, as grandes empresas globais passaram a buscar novas oportunidades de investimentos lucrativos de modo a absorver os excedentes de capital gerados pelas crises de sobreacumulação e superprodução oriundas do esgotamento do padrão de acumulação fordista (Harvey, 2005), o qual se assentava na proteção dos mercados de trabalho e de consumo nacionais ao comércio exterior.

A desregulamentação e isenção tributárias diligenciadas pela liberalização das fronteiras ao comércio internacional viabilizaram às megacorporações distribuir grande parte de seus processos a firmas nacionais que funcionam como intercessoras das suas atividades de apoio à comercialização, tanto para as regiões menos industrializadas dos seus países de origem como, sobretudo, para os

países periféricos (Pochmann, 2005). Estes últimos se colocam como os principais alvos das estratégias de offshore em vista da sua baixa densidade tecnológica e, por conseguinte, maior potencial de importação e de absorção de aplicações financeiras estrangeiras. Igualmente, por oferecerem um amplo contingente de força de trabalho mais barata e com menor tradição sindical e de conflitos trabalhistas comparativamente aos países centrais (Silver, 2005).

É esta conjuntura que explica o novo contorno que a manufatura heterogênea ganhou na atualidade, marcada pelo predomínio das cadeias produtivas impulsionadas pelos pequenos compradores locais em detrimento das cadeias conduzidas pelos grandes produtores globais. Esta nova configuração de cadeia produtiva foi inspirada no modelo de organização do trabalho conhecido como Toyotismo, que se caracteriza pela produção enxuta e sob encomenda (*just in time*), o que passa pela terceirização de serviços que não se relacionam diretamente com os negócios da empresa. No âmbito deste quadro de análise, o *just in time* se refere à aquisição dos pacotes completos de produção das grandes empresas transnacionais por firmas autônomas externalizadas em outros países na forma de offshore.

O principal meio pelo qual os processos de offshore globais se urdem aos seus elos de produção locais são os investimentos estrangeiros diretos – IED – permitidos pela desregulamentação das transações financeiras internacionais, que é o carro-chefe das políticas neoliberais (Cassiolato, Matos, Lastres, 2014; Chesnais, 1996). Daí a necessidade de incentivos governamentais fiscais, logísticos e financeiros que criem condições favoráveis à conexão dos sistemas produtivos nacionais aos padrões organizacionais e tecnológicos das empresas globais. São estas mediações institucionais que viabilizam as circunstâncias para a criação de firmas locais que possam funcionar como elos intermediários das cadeias globais de valor. Neste contexto, se engendra uma rede complexa e emaranhada de arranjos institucionais

entre firmas locais e transnacionais, de tal modo que as barreiras entre o que é fornecedor, cliente ou, ainda, um novo tipo de salariado se tornam obscuras.

A abordagem de cadeias de valor pode auxiliar a revelar os links que caracterizam essas pequenas firmas como unidades avulsas dentro de “processos completos de produção” encabeçados pelas grandes empresas transnacionais em suas dinâmicas de desterritorialização (Castillo, 2008, p. 41). Ou seja, considerando-as como partes externalizadas de uma dada cadeia global de valor de maneira que cada uma constitui um nexo dentro de um circuito complexo e integrado de atividades que envolvem todas as etapas requeridas ao processamento e distribuição do produto final no mercado mundial.

Como se viu, dentro deste processo merecem destaque as atividades de apoio à sua comercialização e assistência técnica pós-venda já que são estas que conectam as empresas globais aos mercados nacionais. Como estas atividades extrínsecas se alocam no final desses processos globais de produção, são também as que demandam menos qualificação intensiva em P&D. Logo, as que empregam a força de trabalho mais barata destas cadeias (Wiemer, 2008).

Assim, diversamente das cadeias produtivas tradicionais, modeladas pela integração vertical da produção sob a liderança das chamadas empresas multinacionais, o domínio do mercado mundial ocorre hoje por meio de uma integração horizontalizada, embora não menos hierárquica, das atividades-meio necessárias ao fabrico do produto final, agora desprendidas e rearticuladas por corporações transnacionais na forma de “networks globais” (Dall’Acqua, 2003).

Com efeito, enquanto as multinacionais estabeleciam suas plantas produtivas nos territórios nacionais, as empresas transnacionais edificam a sua liderança de modo virtual, pois não se territorializam; irradiam-se pelo planeta de forma difusa e multilateral, extraindo mais-valia de modo universal (idem). A reestruturação dessas corporações no

formato de rede faculta a sua mobilidade em busca de novos investimentos lucrativos, o que obriga à remodelação institucional dos sistemas produtivos nacionais de modo a torná-los adequados ao aporte deste capital superavitário, sob pena de se desconectarem da economia global.

A ascendência das cadeias globais de valor tem, portanto, levado à industrialização de serviços locais interpostos já que, como se viu, enquanto compradores dos pacotes completos de produção das empresas transnacionais, estes se convertem em partes dos seus processos globais de valorização. Um serviço de Call Center, por exemplo, quando deixa de ser uma atividade-meio no interior de uma grande empresa – isto é, uma atividade que não remete ao processamento do seu produto final, mas a um serviço de apoio à sua comercialização – para se tornar um negócio de escopo próprio, não onera mais como um custo de produção a esta empresa. Antes, se reconfigura como um elo de agregação de valor ao produto final, na medida em que expande as possibilidades de lhe adicionar inovações que incrementam o seu leque de produtos e, pois, o seu mercado de consumo. Ademais, otimiza demandas de suporte técnico e serviços derivados, o que incide sobre a produtividade da empresa para a qual presta o seu serviço. Estes serviços igualmente contribuem para a realização do valor, pois, uma vez externalizados, as ferramentas operacionais, que antes pertenciam às empresas das quais se desprenderam, têm que ser compradas.

Dentro desta ótica, entende-se que as Micro e Pequenas Empresas (PME) que operam com os pacotes de produção oriundos das empresas que encabeçam as cadeias globais de valor se colocam como as suas “empresas-mãos” (Castillo, 2008, p. 45). Ou seja, designam-se como trabalhos operacionais subordinados às “empresas-cabeça” (idem) das cadeias de valor, que são as detentoras das patentes dos equipamentos necessários para o desenvolvimento de suas atividades. É dentro deste processo de produção e consumo justaposto

e virtual que se depreendem novas relações de assalariamento invisíveis, já que não são regulamentadas como tal, e sim como negócios juridicamente independentes.

Neste quadro, as políticas de empreendedorismo e governança urbana vêm sendo apresentadas nos discursos oficiais de governos e empresas como as mais adequadas para promover a inserção qualificada das empresas de pequeno porte na rota mercantil e financeira das cadeias globais de valor. Segundo este discurso, este modelo de gestão permite impulsionar o “desenvolvimento de estratégias de sobrevivência e busca de atividades com maior remuneração em um mercado de trabalho ainda fortemente marcado pelos baixos salários e pela precariedade das condições do trabalho assalariado” (Santos, 2012, p. 205).

No entanto, vários estudos demonstram que as prerrogativas dadas pela legislação brasileira às PME, em consideração à sua condição desfavorável na estrutura de concorrência comparativamente às grandes empresas, têm oportunizado brechas para que negócios deste porte funcionem como um artifício para burlar direitos trabalhistas e outros encargos sociais (Santos, Krein, Calixtre, 2012). A não obrigatoriedade de ter um registro de quadro de horários e de férias dos seus empregados, bem como de notificar entidades fiscalizadoras quanto à concessão de férias coletivas e, ainda, a dispensa do Livro de Inspeção do Trabalho, tem oportunizado o predomínio de contratos flexíveis de trabalho no interior das PME, que é um indicador de precarização (Krein, Biavaschi, 2012; Druck, 2011).

As empresas de pequeno porte também são beneficiadas pelo princípio da fiscalização pedagógica, que as tornam praticamente imunes ao cumprimento das legislações trabalhistas, já que as infrações desta natureza são tratadas de maneira instrutiva quanto a estas regulamentações em detrimento de ações punitivas (Krein; Biavaschi, 2012). Ainda, especialmente depois de 2007, com a instituição da Lei Complementar nº 123/2006 do Estatuto Nacional das Microempresas e das Empresas de Pequeno Porte, que

criou o Super Simple, vários impostos foram unificados e significativamente reduzidos, inclusive aqueles relativos aos encargos laborais, o que também concorre para facilitar a flexibilização das relações de emprego nos quadros das PME (Krein; Biavaschi, 2012; Naretto, Botelho, Mendonça, 2004).

Deste modo, observa-se que a redução de impostos e o afrouxamento do cumprimento da legislação trabalhista têm sido eficientes para aumentar o quantitativo das empresas desse porte, porém, qualitativamente, tem ensejado empregos precários em vista da sua anexação dependente às cadeias globais de valor. A consequência para os mercados de trabalho nacionais é a generalização de terceirizações espúrias, subcontratações, contratos por projeto e de pessoa jurídica (PJ), entre outras formas de relações casuais de salário, isto é, sem seguridade social, que tornaram a precarização do trabalho um paradigma do capitalismo contemporâneo.

É com base neste percurso teórico-metodológico que se procurará evidenciar a relação de subordinação destes tipos de emprego no contexto de uma nova concepção de PME, agora voltada à concretização das atuais estratégias de offshore das empresas-cabeça das cadeias globais de valor.

III. As micro e pequenas empresas na perspectiva das cadeias globais de valor

Viu-se que diante da reconfiguração das cadeias produtivas verticalizadas nos moldes de cadeias globais de valor horizontalizadas os governos nacionais tendem a incentivar expedientes de desregulamentação dos direitos trabalhistas como um meio de baratear os custos da força de trabalho e atrair os fluxos de capital estrangeiro liberalizado. Neste quadro, as políticas públicas voltadas aos sistemas

produtivos e à geração de emprego e renda de cada país correm o risco de funcionarem como moeda de troca para captar investimentos externos em detrimento do seu escopo fundamental de gerar empregos de qualidade e seguridade social, já que os baixos salários e a flexibilização da legislação trabalhista, aliados a incentivos fiscais, têm sido as principais fontes para atrair estes investimentos nos territórios nacionais (Wolff, 2013).

Este processo é agravado pelas recorrentes reestruturações produtivas que as grandes empresas nacionais realizam com vistas a se ajustarem aos padrões de qualidade, tecnológicos e organizacionais, das corporações que capitaneiam as cadeias globais de valor, no mesmo propósito de se manterem competitivas e granjearem possibilidades de inserção em suas networks.

Com a liberalização da economia, a conexão das empresas nacionais a essas networks globais ocorre mediante duas formas de investimento estrangeiro: as Novas Formas de Investimentos (NFI) e os Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) (Cassiolato, Matos, Lastres, 2014). O IED visa ao controle acionário, total ou parcial, de uma empresa nacional mediante táticas de joint ventures, portfólios, fusões etc. Geralmente, este tipo de investimento se dirige às empresas nacionais de grande porte, que possuem um maior potencial de exportação e internacionalização. Já as NFI referem-se ao controle de firmas nativas por empresas estrangeiras “prescindindo de capitais, por meio de acordos de licença, de assistência técnica, de franchising e da terceirização internacional” (Sposito, Santos, 2012, p. 24).

Logo, a principal via de entrada das NFI são as PME, uma vez que estes serviços são majoritariamente concernentes às franjas das cadeias globais de valor, relacionadas ao varejo de seus produtos, tais como design, customização e suporte à venda e pós-venda dos seus produtos finais. Neste sentido, é por meio das NFI que os negócios locais são postos na dupla condição de empresas-mãos

e firmas-clientes das corporações transnacionais, pois a operacionalização de suas atividades requer a compra dos pacotes de produção oriundos das empresas investidoras. É desta forma que as pequenas firmas nacionais que recebem esse tipo de investimento estrangeiro se convertem em elos de valorização dos seus processos globais de produção, o que significa que o capital financeiro agora é parte medular deste processo.

Este enunciado se atesta no peso expressivo que as PME atualmente detêm no cenário econômico nacional, seguindo uma tendência internacional. Em meados da década de 2000, as PME do país somavam, juntamente com as médias empresas, mais de 98% do total das empresas e quase 50% do PIB das economias desenvolvidas, empregando mais de 60% da força de trabalho no país (Sarfati, 2013, p. 17). Em 2010, apenas as PME já representavam 97,5% dos estabelecimentos registrados na Relação Anual de Informações Sociais do Ministério do Trabalho e Emprego (RAIS/MTE), sendo responsáveis por 40,4% dos empregos formais (Lorga, Opuszka, 2013).

Segundo dados do SEBRAE (2015), as PME são as principais produtoras da riqueza relativa às atividades de comércio no Brasil, representando 53,4% do PIB deste setor, e 36,3% no setor de serviços, o que significa mais de um terço da produção nacional, enquanto o PIB da indústria perfaz 22,5%, aproximando-se das médias empresas, que detêm 24,5%. Em 2011, as PME abarcavam 98% e 99% do total de empresas formalizadas nas atividades de serviços e de comércio, respectivamente, e geraram 27% do valor adicionado do conjunto destas atividades, enquanto a indústria totalizava 7,8%. Em 2014, as empresas deste porte eram responsáveis pela geração de 44% dos empregos formais em serviços e aproximadamente 70% dos empregos vinculados ao comércio, totalizando cerca de 50% do emprego formal no país (SEBRAE, 2014, p. 7).

Em vista destes dados, o foco das políticas públicas para as PME vem se ampliando com vistas a melhor explorar o seu potencial de captação de investimentos estrangeiros (Naretto, Botelho, Mendonça, 2004, p. 109). Tradicionalmente direcionadas ao chamado “empreendedor estilo de vida”, isto é, pequenos negócios voltados à satisfação de necessidades básicas de indivíduos e famílias (cabeleireiros, jardinagem, padarias, oficinas mecânicas e vendas de bairros etc.), essas políticas agora também passaram a prever os chamados “empreendedores inovadores” (Gomes, Alves, Fernandes, 2013).

Os empreendedores inovadores se caracterizam por “gerar um alto impacto no crescimento econômico movendo a economia para produtos e serviços com maior valor agregado” (idem, p.19). Neste entendimento, a concepção tradicional de pequenos empreendimentos é vista como insuficiente para se forjar este novo perfil de empreendedor, uma vez que as suas ações visam, por um lado, a exploração das economias de escala, o que leva à concentração das atividades vinculadas ao ramo industrial, e, por outro, a programas compensatórios à tendência de déficit de emprego formal decursiva da parcela de trabalhadores não absorvida neste seguimento.

Já a concepção de empreendedor inovador visa alavancar a transição de uma economia movida por fatores de produção, caracterizada pela produção de commodities e de produtos e serviços com baixo valor agregado, para o “estágio movido pela inovação” (Sarfati, 2013, p. 19). Este estágio seria aquele capaz de criar as condições que qualificam a inserção dos pequenos negócios locais com potencial de inovação às cadeias globais de valor. A finalidade das políticas com foco no empreendedorismo inovador é sintonizar o desenvolvimento local com o padrão de competitividade da globalização econômica. Com isto, espera-se criar negócios mais competitivos e empregos mais qualificados, capazes de alavancar as economias locais e, assim, beneficiar todo o seu entorno (idem).

Os chamados sistemas produtivos de inovação, definidos como um complexo de organizações articuladas com o fim de gerar competência para adotar, modificar e difundir novas tecnologias, são fundamentais para se criar um ambiente propício ao florescimento deste novo empreendedorismo (IBMEC, 2016; Gomes, Alves, Fernandes, 2013). Esta perspectiva alinha-se ao modelo de gestão pública baseado no paradigma da governança, que se assenta na parceria entre o setor público, o setor privado e a sociedade civil como meio de fomentar essa ambiência.

A governança de um sistema de inovação é estruturada sobre a interação entre Estado, empresas, investidores públicos e privados, instituições de pesquisa e empreendedores inovadores. O Estado se incumbem da formulação, implementação e gestão de políticas de captação de recursos para o desenvolvimento de projetos inovadores. As empresas e instituições financeiras privadas, são responsáveis pelo investimento em projetos com potencial inovador. Os centros de pesquisa são encarregados pela concepção e desenvolvimento destes projetos. E, por fim, os empreendedores inovadores, geralmente alocados em PME, se ocupam da execução e comercialização dos produtos resultantes desses projetos (IBMEC, 2016).

Neste contexto, as PME ganham um papel estratégico por oferecerem uma estrutura atrativa aos investimentos externos. Ou seja: “i) produção flexível, algo bastante atrativo para indústrias com demanda ou oferta sazonal; ii) possíveis reduções de custo de produção em indústrias intensivas em trabalho; iii) proximidade com os mercados em indústrias nas quais é importante estar perto do consumidor; iv) acesso à terra e a outros recursos naturais chave; v) marketing de responsabilidade social; e vi) produtos únicos” (DAI Brasil/SEBRAE/Funcex, 2006, p. 12).

Dentro desta pauta, as ações primordiais para o fomento do novo perfil de PME são os investimentos em pesquisas voltadas ao incremento dos pacotes tecnológicos adquiridos das empresas globais, a qualificação para o manu-

seio destas tecnologias, facilidades ao financiamento destas inovações, além de programas de internacionalização dos pequenos negócios nacionais por meio de atração de venture capital e outras formas de investimentos estrangeiros (idem). Nesta perspectiva, tributos com importação e exportação, bem como encargos sociais e trabalhistas, são considerados obstáculos ao aporte desses investimentos e, portanto, à aquisição de tecnologias avançadas capazes de impulsionar a constituição de um sistema de inovação (Gomes, Alves, Fernandes, 2013).

Observa-se, assim, que a despeito de o discurso da governança apresentar o novo empreendedorismo como uma cultura e política capazes de mitigar a evidente deterioração dos mercados de trabalho nacionais causada pelo neoliberalismo, contraditoriamente se engaja a este, visto que se vale da abertura ao capital estrangeiro como uma estratégia basilar ao seu escopo. Ademais, concorre para esconder relações de assalariamento subordinadas às empresas-cabeça das cadeias globais de valor, pois as responsabilidades com a contratação da força de trabalho necessária à operacionalização das atividades inovadoras recaem sobre os seus elos intermediários, agora externalizados às PME nacionais.

É a partir desse quadro analítico que se buscará evidenciar as relações de assalariamento nas PME de software nacionais subordinadas às cadeias globais de valor de Tecnologia de Informação, facultadas pelo novo tipo de empreendedorismo postulado pelo modelo de governança urbana. Tal perspectiva busca evidenciar os arranjos institucionais que fomentam as diferentes etapas desta cadeia.

IV. Governança urbana e PME inovadoras na perspectiva das cadeias globais de valor de TI

Viu-se que, no ambiente competitivo das cadeias globais de valor, as habilidades gerenciais que permitem promover a conexão do conjunto das suas atividades dispersas no planeta como elos conexos de um processo de valorização adquiriram um papel fundamental. Ainda que o novo modelo de gestão dos sistemas produtivos nacionais, calçado nos princípios da governança e do empreendedorismo inovador, é o mais adequado para promover essa conexão, pois prevê a internacionalização das PME na forma de empresas-mãos das empresas-cabeça das cadeias globais de valor. Já as condições técnicas de conexão são proporcionadas pelas Tecnologias de Informação (TI), dada a sua capacidade de se capilarizar pelas várias unidades espalhadas destas cadeias integralizando-as dentro de um processo global de valorização (Dong, Xu, Zhu, 2009).

Assim, os meios de conexão entre as empresas-cabeça e empresas-mãos de um processo global de produção perfazem os pacotes de produção pertencentes a uma cadeia de valor de TI. Estes pacotes referem-se a softwares especificamente desenvolvidos para este fim, a partir das plataformas digitais de propriedade das grandes transnacionais de TI. Por ser um pré-requisito para o funcionamento dessas plataformas, o software tem uma aplicabilidade medular aos processos de informatização, sendo, por isto, um setor-chave do ramo de TI (Roselino, 2006; Freire, Brisolla, 2005).

Deste modo, o software é uma ferramenta operacional que incide diretamente na produtividade e, pois, na valorização dos processos globais de produção, uma vez que quanto mais os seus elos intermediários em outros países forem integrados, menor é o tempo para o produto final chegar aos vários mercados em que atuam. Esta seção procurará demonstrar que essa lógica de cadeias globais de valor também se aplica aos produtos e serviços do ramo de TI em suas relações com as PME do setor de software.

Os principais setores do ramo de TI são: software, hardware, semicondutores e microeletrônica, e infraestrutura (MCTI, 2012). O setor de software se ocupa do desenvolvimento de programas de computador sob encomenda, desenvolvimento e licenciamento de programas de computador customizáveis e não customizáveis, consultoria em tecnologia da informação, suporte técnico e manutenção de equipamentos e de outros serviços de TI (CNAE-IBGE, 2016). Dentre estas, as atividades de desenvolvimento e customização de softwares são as responsáveis pela parametrização dos produtos das empresas-cabeça de TI de acordo com as demandas industriais e varejistas de cada país. Geralmente, estas atividades são desenvolvidas por PME locais.

Dada a sua transversalidade e capacidade técnica de se encadear com outros setores da economia (bancos, energia, comunicação e mídia, segurança, agronegócio, petróleo e gás etc.), desde meados dos anos 1990, a cadeia de TI foi colocada como área prioritária para o desenvolvimento nacional. Dentro da Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação, vinculada ao Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (ENCTI/MCTI), os investimentos nas áreas consideradas prioritárias visam consolidar e ampliar a competitividade do país através de ações e investimentos voltados a setores de alta densidade tecnológica (MCTI, 2016a).

Neste plano, a indústria de TI é definida como uma das áreas “portadoras de futuro”, junto com as indústrias farmacêuticas, de petróleo e gás, de defesa e aeroespacial, e de pesquisas vinculadas à economia verde e energia limpa. Estas áreas são entendidas como aquelas que “envolvem as cadeias mais importantes para impulsionar a economia brasileira”, em vista das oportunidades que apresentam para a soberania nacional e para o desenvolvimento de infraestrutura e do aparato científico-tecnológico necessários para garantir a inserção competitiva do país na economia internacional (MCTI, 2012, p. 54).

Neste sentido, a cadeia de TI é concebida como estratégica por viabilizar a integração das firmas nacionais de base tecnológica aos mercados internacionais. O foco nestas empresas deve-se ao entendimento de que suas estruturas ainda são bastante “frágeis e segmentadas”, visto que as “capacitações próprias iniciais de empresas nascentes ainda dependem do conhecimento individual, em geral obtido por meio de experiência prévia em pesquisas nas universidades e nos institutos de pesquisa locais” (Naretto, Botelho, Mendonça, 2004, p. 79). Este problema é avaliado como o principal gargalo para a formação dos sistemas produtivos de inovação que, como se viu, atualmente, são a grande aposta para angariar o desenvolvimento científico-tecnológico do país, pois “inibe o aprendizado interativo entre firmas e o desenvolvimento tecnológico compartilhado, baseado em trocas de conhecimento tácito” (idem). Ou seja, inibe justamente aquilo que oportuniza possibilidades de inovação.

Neste contexto, o setor de software é visto como crucial para sanar o problema da integração, já que é a atividade responsável por promover a conexão de sistemas operacionais intra e inter-firmas. Por isto, conta com políticas públicas específicas para o seu fomento. Estas políticas são geridas pela Associação para a Promoção da Excelência do Software Brasileiro – Softex, entidade instituída em 1997, exclusivamente para desenvolver ações para “a melhoria da competitividade da Indústria Brasileira de Software e Serviços de TI (IBSS), bem como a disponibilidade de recursos humanos qualificados, tanto em tecnologias como em negócios” (Softex, 2016a).

Mais recentemente, em 2012, foi criado o Programa Estratégico de Software e Serviços de Tecnologia da Informação, o “Brasil Mais TI”, também gerido pela Softex, com a missão de “desenvolver os ecossistemas digitais de software e serviços de TI em vários setores competitivos e estratégicos da economia brasileira, integrando ações de apoio financeiro e capitalização (subvenção econômica, venture

capital, etc.), compras governamentais e encomendas estratégicas vinculadas a eles” (MCTI, 2012, p. 99). Com isto, foram designadas linhas exclusivas de créditos, investimentos e incentivos fiscais para o setor.

Dentre estas, destacam-se o Programa para o Desenvolvimento na Indústria Nacional de Software e Serviços de Tecnologia da Informação (PROSOFT) e a Lei do Bem. O primeiro estabelece uma linha de financiamento, via BNDES, objetivando o “fortalecimento de empresas nacionais por meio de apoio a investimentos produtivos, inovação, processos de consolidação e internacionalização empresarial”, através da “atração de empresas multinacionais que posicionem o Brasil em suas estratégias globais de desenvolvimento, com agregação significativa de valor local e/ou exportação a partir do País” (Softex, 2016b). Já a Lei do Bem “estabeleceu incentivos fiscais a pessoas jurídicas que realizarem ou contratarem pesquisa e desenvolvimento de inovação tecnológica” e, ainda, “incentivos fiscais específicos a empresas relacionados a dispêndios efetivados em projeto de pesquisa científica e tecnológica e de inovação tecnológica a ser executado por instituições científicas e tecnológicas” (MCTI, 2016b).

Observa-se, portanto, que tais ações visam ao fomento do empreendedorismo inovador sob o arrimo do modelo de governança, já que se embasa nas parcerias público-privadas como principal meio para franquear o acesso dos territórios nacionais às empresas globais.

Nesta perspectiva, a Softex lançou o projeto Governança em Rede com o propósito de promover a melhoria da coordenação de suas redes de parceiros visando a uma maior convergência entre seus objetivos. Para tanto, prevê a criação de um “ambiente político/institucional/legal, econômico e cultural” propício a receber investimentos do setor privado que oportunizem a inserção internacional da indústria brasileira de software (Softex/Fundação Dom Cabral, 2015, p. 8). A governança é, assim, compreendida como o método mais adequado para atingir esta meta. Já

o empreendedorismo inovador é ação que visa a favorecer a “valorização de pessoas, novas tecnologias e modelos de negócios, como base para o desenvolvimento e crescimento do setor de TI” (idem, p. 16). Tal projeto está situado no âmbito do programa “Brasil TI Maior”, que visa “posicionar o Brasil como um player global no setor de TI, com produtos e serviços de alto valor agregado”, capazes de destacar o país como um polo de inovação na América Latina (Oliveira, 2012, p. 19).

O principal público alvo dessas políticas são as PME de até dois anos de funcionamento que tenham propostas inovadoras para produtos e serviços em TI. Estas PME são denominadas de *startups*. O fomento a empresas com este perfil ocorre através do programa Start-Up Brasil, também vinculado à Softex-TI Maior. O objetivo deste programa é arregimentar, por meio de chamadas públicas coordenadas pela Softex, investidores aptos a se tornarem parceiros “aceleradores” deste modelo de negócios, o que inclui os bancos nacionais e internacionais, como o BNDES e o BID (Start-Up Brasil, 2016b). O parceiro “acelerador” é concebido com “um agente fortemente orientado ao mercado, geralmente de origem privada e com capacidade de investimento financeiro, que tem a função de direcionar e potencializar o desenvolvimento das startups” (idem). Como contrapartida, as parceiras aceleradoras ganham o direito de participação acionária nas startups em que investem.

A governança, portanto, alicerça o modelo de operação para a captação destes recursos, o que passa pela “criação e gestão de um ecossistema de apoio à inovação (mentores, consultores, serviços de negócio) e apoio financeiro para os empreendedores inovadores selecionados através de agências de fomento” (Oliveira, 2012, p. 23); como é possível ver no quadro abaixo.

Programa TI Maior 2012-2015 – Programa Start-up Brasil

Meta: acelerar 150 start-ups de software e serviços de TI até 2014, sendo 25% de start-ups internacionais localizadas no Brasil.

RECURSOS PREVISTOS: R\$ 40 MILHÕES



44

Fonte: MCTI-TI Maior, 2012.

Neste quadro, as PME de software podem ser imputadas como startups, pois, além de o seu escopo de negócio ser diretamente relacionado à inovação tecnológica, especialmente aquela relacionada às tecnologias de conexão de sistemas produtivos, também são mais afeitas a se internacionalizarem do que as empresas deste porte orientadas pelo modelo tradicional, já que os seus produtos são intangíveis e trafegam por meio de infovias, ou seja, não enfrentam problemas de escala. Por isto, as startups de software necessitam de menos investimentos em logística e infraestrutura para funcionarem do que as empresas que lidam com produtos tangíveis. Isto as tornam especialmente interessantes à atração de parceiros aceleradores, o que explica a necessidade de haver políticas públicas distintas para os pequenos negócios desse setor.

Os produtos e serviços das startups de software são desenvolvidos com base nas plataformas tecnológicas adquiridas das empresas-cabeça das cadeias globais de valor de TI, tais como Microsoft, Java, Oracle etc., que são consignadas de modo virtual. Deste modo, a análise de uma cadeia global de TI se inicia nas empresas que detêm a propriedade do direito de uso desses produtos e serviços, aqui chamadas de empresas-cabeça, dado que são estas que conectam e coordenam os vários processos inseridos nos subconjuntos necessários à formação de valor. Sendo assim, a Microsoft, por exemplo, pode ser considerada como uma empresa-cabeça da cadeia de valor de software.

Com efeito, a Microsoft, mantém uma holding no Brasil especialmente para desenvolver este tipo de parceria, a Acelera Partner, cujo objetivo é “desenvolver e fortalecer a gestão das startups para prepará-las para rodadas subsequentes de investimento junto a fundos de capital de risco brasileiros e/ou internacionais, além de ajudar a iniciar o processo de globalização” (Microsoft, 2016). Estas startups podem ser tanto nacionais como estrangeiras que pretendem se estabelecer no país. A Microsoft também é uma parceira aceleradora do programa Start-Up Brasil e, desde a sua fundação, participa ativamente das suas chamadas públicas, sempre obtendo êxito.

A contrapartida ao capital investido para o apoio à internacionalização das startups selecionadas por meio de chamadas públicas é que os projetos financiados contemplem “alguma necessidade dos investidores da Microsoft e que tenham pelo menos um produto que use as tecnologias da Microsoft” (Teixeira, 2013). Tal contrapartida revela, portanto, a subordinação dessas startups às empresas-cabeça das cadeias de valor de TI, pois significa que os produtos dessas PME têm que ser inovados a partir das plataformas tecnológicas de propriedade da Microsoft. Com isto, estes projetos ficam restritos a serviços de parametrização e customização de seus softwares, encomendados por outras firmas, geralmente maiores, tais como bancos,

supermercados e outras cadeias varejistas. É desta forma que as startups financiadas pela Microsoft se caracterizam como pontos de venda locais dos produtos finais da sua cadeia global de valor.

São estes softwares que incidem na produtividade das cadeias de valor de outras empresas globais, já que otimizam as atividades necessárias para a venda de seus produtos nos mercados locais (através de sistemas de estoque e distribuição, caixa fiscal, assistência técnica etc.), além de facultar a sua parametrização aos padrões de consumo, legislações e outras especificidades institucionais destas localidades. Via de regra, estes serviços são fornecidos mediante demanda (just in time) e realizados dentro de projetos específicos.

Por comportar a força de trabalho mais qualificada dentro dos elos intermediários das cadeias de valor de TI, geralmente estas funções são alocadas em PME (Ferreira, 2014; Wolff, 2013), onde, como visto na seção anterior, há grande predomínio de contratos de trabalho flexíveis, além de maior uso do recurso de Pessoa Jurídica (Ferreira, 2014; Sanches, 2014).

É assim que as pequenas firmas locais de software que estabelecem parcerias com as empresas aceleradoras de TI se configuram como suas empresas-mãos, pois, ao cumprirem a função de agregar inovações incrementais aos seus pacotes tecnológicos, caracterizam-se como atividades interpostas aos clientes-usuários finais de suas cadeias de valor.

Este novo prospecto dado às PME de software, junto com os baixos investimentos logísticos necessários para o seu funcionamento, tornam os pequenos negócios deste setor especialmente interessantes para as cidades que têm sua economia assentada no setor de comércio e serviços, que perfazem a maioria dos municípios dos países cujo desenvolvimento é alicerçado na importação de produtos de alto valor agregado e na exportação de commodities, tal como o Brasil. Como esses municípios usualmente contam com um setor de comércio e serviços estruturado em

vista de suas funcionalidades ao entorno agrário, o caminho para alavancar o desenvolvimento local tem sido o redirecionamento desta estrutura para o fomento de setores econômicos alternativos. Ou seja, aqueles cujos ciclos de produto estejam em ascensão, como é o caso do setor de software (Wolff, 2013; Silver, 2005), lembrando que este setor também é interessante por demandar poucos investimentos logísticos.

Assim, nas localidades baseadas na economia de serviços é onde o modelo de governança se revela profícuo, pois a sua metodologia visa, justamente, agenciar a qualificação dos negócios locais na perspectiva do empreendedorismo inovador de maneira a torná-los aptos a receberem demandas diversificadas de comércio e prestação de serviços e, assim, atrair investimentos externos. Este é o motivo pelo qual os antigos municípios satélites das grandes manufaturas agrícolas vêm adotando o modelo de governança urbana (Wolff, 2013).

Neste ambiente, as startups de software se mostram especialmente vantajosas para atrair esses investimentos, em particular para as cidades de médio porte, já que estas têm um peso econômico e mercado consumidor maior do que as pequenas cidades no que tange à absorção de produtos inovadores. Como os seus produtos podem trafegar virtualmente, o fato de essas cidades serem distantes dos grandes centros não representa problema para o escoamento da produção, o que também torna o setor de software notadamente interessante para atrair investimentos externos.

É assim que, no cenário em tela, as administrações das cidades de médio porte têm mobilizado esforços para torná-las vendáveis ao capital estrangeiro oriundo das cadeias de valor de TI, particularmente no que se refere ao setor de software, através de políticas orientadas pelo modelo de governança e empreendedorismo urbano. Explica-se, assim, a criação de Arranjos Produtivos Locais (APL), entre outras formas de fomento à constituição de

aglomerados de PME voltadas às atividades intensivas em TI, tais como os programas “cidade digital” e “cidade empreendedora”.

Já pelo ângulo dos investidores parceiros, estas cidades são oportunas por contarem com um mercado de trabalho tão qualificado ao incremento de seus pacotes de produção quanto os grandes centros industriais, porém com uma média salarial bem mais baixa (Salariômetro/FIPE, 2016). Igualmente, por poderem se valer dos contratos flexíveis de trabalho e das isenções com encargos trabalhistas dadas às PME nacionais. Cenário este que enseja novas formas de precarização do trabalho nas localidades que entram em seu circuito.

V. Considerações finais

A metodologia de cadeias globais de valor permitiu analisar as novas formas de precarização do trabalho a partir da reorganização da divisão internacional do trabalho, dentro da hierarquia centro-periferia estabelecida pelas políticas neoliberais. O cerne desta análise se concentra no grau de subordinação das atividades decompostas dessas cadeias às suas empresas-cabeça, e como estas se fixam nas localidades em que aportam. Viu-se que as prerrogativas institucionais dadas às PME se mostram convenientes como uma das portas de entrada dos investimentos financeiros oriundos dessas corporações transnacionais nos espaços nacionais, sem que tenham que arcar com ônus trabalhistas.

Com isto, as PME que captam esses investimentos se convertem em coadjuvantes no processo de valorização de seus pacotes de produção, já que o seu incremento é fundamental não só para tornar vendáveis aos consumidores finais os produtos derivados destes pacotes, mas porque tais inovações agregam valor a estes produtos por meio da sua parametrização e customização de acordo com as

demandas dos mercados locais. Neste sentido, essas PME funcionam como as empresas-mãos das empresas-cabeça das cadeias globais de valor, ensejando novas formas de assalariamento que se encontram disfarçadas pelas políticas de governança e empreendedorismo inovador.

É assim que a metodologia de cadeias globais de valor se soma aos estudos que se preocupam com a questão da precarização do trabalho no capitalismo contemporâneo ao colocar em perspectiva os novos arranjos político-institucionais que abrem oportunidades para que os investimentos estrangeiros liberalizados concorram para alargar, ao invés de dirimir, a tendência histórica do Brasil em aportar empregos precários.

Bibliografia

- Alloatti, Magali. A multidimensionalidade da imigração boliviana em São Paulo: perspectivas das cadeias globais como estratégia de análise. *Revista PerCursos*. Florianópolis, v. 15, n. 28, pp. 257-284. jan./jun. 2014.
- Cassiolato, J. E.; Matos, M. P.; Lastres, H. M.M. (Orgs.). *Desenvolvimento e Mundialização: O Brasil e o Pensamento de François Chesnais*, Rio de Janeiro: E-papers, 2014.
- Cassiolato, J. E.; Zucoloto, G.; Tavares, J. M. H. Empresas transnacionais e o desenvolvimento tecnológico brasileiro: uma análise a partir das contribuições de François Chesnais. In: Cassiolato, J. E.; Matos, M. P.; Lastres, H. M.M. (Orgs.). *Desenvolvimento e Mundialização: O Brasil e o Pensamento de François Chesnais*, Rio de Janeiro: E-papers, 2014.
- Castillo, J. J. Las fábricas de software en España. Organización y división del trabajo: el trabajo fluido em la sociedad de la información. In: *Política & Sociedade, Revista de Sociologia Política*, Florianópolis-SC, v. 7, n. 3, pp. 35-108, outubro 2008.

- Chesnais, F. A *Mundialização do Capital*. São Paulo: Xamã, 1996.
- Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE/IBGE. *Atividades dos Serviços de Tecnologia da Informação*. Disponível em: <<https://bit.ly/2kD7b5C>>. Acesso em maio 2016.
- DAI BRASIL/FUNCEX/SEBRAE. *Internacionalização das Micro e Pequenas Empresas: oportunidades sugeridas pela experiência internacional* (Relatório Final). Brasília: SEBRAE, 2006. Disponível em: <<https://bit.ly/2k5-B26m>>. Acesso em out. 2016.
- Dall’acqua, C. T. B. *Competitividade e Participação: Cadeias Produtivas e a definição dos espaços econômicos, global e local*. São Paulo: Annablume, 2003.
- Dong, S.; Xu, S. X.; Zhu, K. X. Information Technology in Supply Chains: the value of IT-Enabled Resources Under Competition. *Information Systems Research*, Catonsville-EUA, v. 20, n. 1, March 2009, pp. 18-32.
- Ferreira, L. A. S. *Políticas públicas de desenvolvimento, emprego/renda e incentivos aos pequenos negócios no setor de tecnologia da informação: quais as consequências para o mercado de trabalho do município de Londrina?* 155p. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Londrina (UEL). Londrina, 30 de maio 2014.
- Flecker, J. (Org.). *Space, Place and Global Digital Work*. London-UK: Palgrave Macmillan, 2016.
- Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas – FIPE. *Salário-metro. Mercado de Trabalho e Ações Coletivas*, Boletim de dezembro/2016. Disponível em: <<https://bit.ly/2kq5Hvz>>. Acesso em nov. 2016.
- Freire, E.; Brisolla, S. N. A. Contribuição do Caráter “Transversal” do Software para a Política de Inovação. *Revista Brasileira de Inovação*, Rio de Janeiro, FINEP, v. 4, n. 1, pp. 97-128, Jan./Jun. 2005. Disponível em: <<https://bit.ly/2m2j59o>>. Acesso em maio 2015.

- Gereffi, G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, Amsterdam – Netherlands, n. 48, pp. 37-70, 1999. Disponível em: <<https://bit.ly/2lMmdGA>>. Acesso em jul. 2016.
- Gomes, M. V. P.; Alves, M. A.; Fernandes, R. J. R (Orgs). *Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas*. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013. Disponível em: <<https://bit.ly/2kChfvH>>. Acesso em ago. 2016.
- Harvey, D. *O Novo Imperialismo*. São Paulo: Loyola, 2005.
- Huws, U. et al. *Value chain restructuring in Europe in a global economy*. Leuven – Brussels: Katholieke Universiteit Leuven. Higher institute of labour studies, 2009.
- IBMEC – Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais. *Sistema Nacional de Inovação (SNI)*. Disponível em: <<http://ibmec.org.br>>. Acesso em set. 2016.
- Krucken, L. *Análise da cadeia de valor como estratégia de inovação*. Dom (Fundação Dom Cabral), Nova Lima – MG, v. 9, 2009, pp. 30-37. Disponível em: <<https://bit.ly/2kD7pcY>>. Acesso em jul. 2015.
- Krein, J. D.; Biavaschi, M. Condições e Relações de Trabalho no Segmento Das Micro E Pequenas Empresas. In: Santos, A. L.; Krein, J. D.; Calixtre, A. B. (Orgs.). *Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Ipea, 2012.
- Lorga, M. A.; Opuszka, P. R. Políticas Públicas para Micro e Pequenas Empresas no Brasil: uma vertente para novas perspectivas. In: *XXII Encontro Nacional do CONPEDI/UNICURITIBA: 25 anos da Constituição Cidadã – Os atores sociais e a concretização sustentável dos objetivos da República*. Curitiba. Anais. Florianópolis: FUNJAB, 2013, pp. 423-449. Disponível em: <<https://bit.ly/2lG-gJt>>. Acesso em nov. 2016.

- MCTI. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação. *Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação 2016-2019*. Brasília: Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, 2016a.
- MCTI. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação. *Lei do Bem é importante estímulo à inovação, mas precisa ser aperfeiçoada, diz secretário*. Brasília: Ascom/MCTIC, 2016b. Disponível em: <<http://www.mcti.gov.br>>. Acesso em dez. 2016.
- MCTI. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação. *Estratégia Nacional de Ciência, Tecnologia e Inovação 2012-2015: balanço das atividades estruturantes 2011*. Brasília: Secretaria Executiva do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, 2012. Disponível em: <<https://bit.ly/2mOKfNS>>. Acesso em jun. 2016.
- Microsoft News Center Brasil. *Acelera Partners abre processo de seleção de startups no Rio de Janeiro*. Microsoft News Center Brasil, 26 mar. 2014. Disponível em: <<https://bit.ly/2k7Z3d2>>. Acesso em nov. 2016.
- Microsoft Participações. Home: Sobre a Microsoft Participações. Microsoft Participações, s/d. Disponível em: <<https://bit.ly/2lXS1Ir>>. Acesso em nov. 2016.
- Naretto, N.; Botelho, M. R.; Mendonça, M. *A trajetória das políticas públicas para pequenas e médias empresas no Brasil: do apoio individual ao apoio a empresas articuladas em arranjos produtivos locais*. Ipea – Planejamento e Políticas Públicas, n. 27, jun./dez. 2004.
- Oliveira, M. A. B. *Programa Estratégico de Software e Serviços de Tecnologia da Informação, o “TI Maior”* – MCTI. Brasília: MCTI/Secretaria de Política de Informática, 2012. Disponível em: <<https://bit.ly/2lFb761>>. Acesso em out. 2016.
- Pochmann, Marcio. *O emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu*. São Paulo: Boitempo, 2005.

- Roselino Jr, J. E. Panorama da indústria brasileira de software: considerações sobre a política industrial. In: De Negri, J. A., Ekubota, L. C (Orgs.). *Estrutura e dinâmica no setor de serviços no Brasil*. Brasília: Ipea, 2006.
- Sanches, W. *Micros, Pequenas e Médias empresas na cadeia de valor de Software: Um estudo sobre as empresas de Londrina-Pr*. Dissertação (Mestrado) – Universidade Estadual de Londrina (UEL). Londrina, 11 de maio 2015.
- Sarfati, G. Políticas Públicas de Empreendedorismo e de Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs): o Brasil em perspectiva comparada. In: Peinado, M. V. G.; Alves, M. A.; Fernandes, R. J. R. (Orgs.). *Políticas Públicas de Fomento ao Empreendedorismo e às Micro e Pequenas Empresas*. São Paulo: Programa Gestão Pública e Cidadania, 2013.
- Santos, A. L. Trabalho Informal nos Pequenos Negócios: Evolução e Mudanças no Governo Lula. In: Santos, A. L.; Krein, J. D.; Calixtre, A. B. (Orgs.). *Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Ipea, 2012.
- Santos, A. L.; Krein, J. D.; Calixtre, A. B. (Orgs.). *Micro e pequenas empresas: mercado de trabalho e implicação para o desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Ipea, 2012.
- SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Org.). *Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresas*. São Paulo: DIEESE, 2015.
- SEBRAE. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Org.). *Participação das Micro e Pequenas Empresas na Economia Brasileira*. Brasília: SEBRAE/Unidade de Gestão Estratégica-UGE, 2014. Disponível em: <<https://bit.ly/2suaDz9>>. Acesso em jun. 2016.
- Silver, B. *Forças do Trabalho: movimentos de trabalhadores e globalização desde 1870*. São Paulo: Boitempo, 2005.
- SOFTEX. Executora das Políticas Públicas do Governo Federal para o setor de TI. Softex, s/d. Disponível em: <<https://bit.ly/2m9j03Y>>. Acesso em maio 2016a.

- SOFTEX. *O que é PROSOFT?* Softex, s/d. Disponível em: <<https://bit.ly/2moipLT>>. Acesso em maio 2016b.
- SOFTEX/Fundação dom Cabral. *Governança em Rede Sistema Softex*. Brasília-DF, Nova Lima-MG: Softex, FDC, 2015. Disponível em: <<https://bit.ly/2mamtze>>. Acesso em maio 2016.
- Sposito, E. S.; Santos, L. B. *O capitalismo industrial e as multinacionais brasileiras*. São Paulo: Outras Expressões, 2012.
- Start-up BRASIL. O Programa: Saiba tudo sobre o Start-Up Brasil. Start-Up Brasil, s/d. Disponível em: <<https://bit.ly/2kD7xcs>>. Acesso em dez. 2016.
- Tapia, J. R. B. Desenvolvimento local, concertação social e governança: a experiência dos pactos territoriais na Itália. *São Paulo em Perspectiva*, São Paulo, v. 19, n. 1, pp. 132-139, jan/mar. 2005. Disponível em: <<https://bit.ly/2m9dMFl>>. Acesso em out. 2016.
- Teixeira, R. F. Aceleradoras do Start-Up Brasil: Acelera Brasil da Microsoft. *Pequenas Empresas & Grandes Negócios*, 13 mar. 2013. Disponível em: <<https://glo.bo/2kFsbZx>>. Acesso em dez. 2016.
- Teixeira, E. C. *O Papel das Políticas Públicas no Desenvolvimento Local e na transformação da realidade*. AATR-BA, 2002. Disponível em: <<https://bit.ly/30TXv75>>. Acesso em fev. 2011.
- Wiemer, H.-J. *Value Chain Governance. Is it "Supply Chain Management" vs. "Pro-poor Upgrading of Value Chains"?* Discussion Paper. Hanói-Vietnã, 2008. Disponível em: <<https://bit.ly/2kezxD8>>. Acesso em set. 2016.
- Wolff, S. Desenvolvimento Local, Empreendedorismo e "Governança" Urbana: onde está o trabalho nesse contexto? *Caderno CRH*, Salvador, v. 27, n. 70, pp. 131-150, Jan./Abr. 2014. Disponível em: <<https://bit.ly/2kF6t7N>>. Acesso em maio 2014.

IV. Subjetividades y contextos laborales

Trabajo y producción subjetiva en docentes investigadores de universidades nacionales

CECILIA ROS Y MIRIAM RUTH WLOSKO

Resumen

Los cambios en la relación capital-trabajo iniciados hace cuarenta años (Durand, 2004; De la Garza, 2011) han generado nuevas modalidades de gestión que impactan en las formas de organización del trabajo (Boltanski y Chiapello, 2002; Le Goff, 1995). Surgido en el marco del modelo neoliberal de fines de los ochenta, el fenómeno de la globalización/internacionalización académica se hace más evidente en los noventa. Supone una nueva división global del trabajo de investigación, una producción de conocimiento mundialmente integrado y la integración de redes nacionales e internacionales de producción académica (Dabat, 2002). En la educación superior, dichas condiciones contribuyen a una creciente profesionalización en la que el ejercicio de la investigación asume un rol cada vez más central en la docencia universitaria (García de Fanelli, 2009; Fanelli y Moguillansky, 2014). Diversos estudios investigan las políticas científicas y sus transformaciones a nivel macro (Albornoz, 2011; Krotsch y Suasnábar, 2002), las indagan a nivel *meso*, analizando el campo académico en sus aspectos estructurales (Bourdieu, 2003; Bourdieu, 2008; Varsavsky, 1969) o culturales (Latour, 1999; Latour, 2001; Latour, 2010). Sin embargo, las articulaciones entre los diversos niveles y su relación con la organización real del trabajo no han sido suficientemente abordadas en tanto trabajo vivo (Dejours, 2012; Merhy, 2006), ni en la perspectiva de sus

efectos en la producción de subjetividad; es decir, en el plano de las prácticas, discursos y vivencias de los sujetos y colectivos que conforman la comunidad científica.

En este contexto, la investigación se orienta a indagar en qué medida es posible reconocer tecnologías propias del *new management* público en la organización prescripta del trabajo de investigación de docentes investigadores a tiempo completo de universidades nacionales, y cómo intervienen en la organización real del trabajo académico, específicamente respecto del trabajo de investigación. Otro interrogante se vincula con el impacto de la globalización/internacionalización académica en las universidades nacionales argentinas, tanto en relación a las prescripciones laborales como respecto del tipo de cultura institucional que genera. Se trata de explorar y caracterizar los modos en que las condiciones organizacionales modulan la subjetividad y las prácticas de los docentes investigadores, a partir del análisis de su trabajo individual y colectivo, y las vivencias que emergen de su experiencia de trabajo.

Palabras clave

Educación superior; organización del trabajo; subjetividad.

Introducción

Surgido a fines de los ochenta, el fenómeno de la globalización/internacionalización académica se hizo más evidente en los noventa y dio lugar a la producción de conocimiento mundialmente integrado, a una nueva división global del trabajo de investigación y a la integración de redes nacionales e internacionales de producción académica (Dabat, 2002). Según Ibarra Colado (2003), las políticas y programas de reestructuración de la educación superior en diversos países del mundo, aunque distintos en su conformación local y su operación específica, confluyen bajo

los imperativos paradigmáticos de la privatización, la desregulación y la competitividad. Eso se aprecia con claridad en el análisis de Slaughter y Leslie (1997), para quienes el “capitalismo académico”¹ caracteriza la situación de Estados Unidos, Inglaterra y Australia.

Los modelos gerencialistas y de calidad total impactaron fuertemente en los sistemas de gestión de políticas públicas a nivel global en las últimas décadas del siglo XX, lo que dio lugar a procesos de reforma del Estado, que en Argentina se profundizaron desde mediados de los noventa. En lo referente al sector educativo, estuvieron en la base de una reburocratización de los procedimientos (mayor control y normativización) y de una creciente “managerialización” de la cultura y los contenidos; esto es, un aumento de procedimientos e instrumentos tecno-burocráticos orientados a metas y productos, que promueven la competitividad y los resultados por sobre los procesos y contenidos.

En la formación pública universitaria, este proceso estuvo acompañado por una creciente profesionalización de la docencia universitaria, en la que las tareas de investigación asumieron un rol creciente (García de Fanelli, 2009; Fanelli y Moguillansky, 2014). Como consecuencia, las tecnologías manageriales poseen una creciente influencia sobre el trabajo de investigación, lo que genera nuevos principios prácticos orientadores de conductas (De Ibarrola, 2005, citado en Ortiz, 2010). Ibarra Colado (2003: 1061) caracteriza a las universidades europeas y norteamericanas como instituciones sumidas en el mercado, sin la autonomía de la que gozaron previamente, incorporadas a redes de producción de conocimientos en donde las decisiones académicas se toman en función de motivaciones económicas.

¹ El capitalismo académico se refiere al uso que las universidades hacen de su único activo real, el capital humano de sus académicos, con el propósito de incrementar sus ingresos; tiene que ver con un conjunto de iniciativas y comportamientos económicamente motivados para asegurar la obtención de recursos externos.

Así, la figura del investigador se ha reinventado: fue perdiendo paulatinamente libertad y control del contenido y organización de su trabajo; esto es, su condición de artesanos del saber, para adaptarse paulatinamente a los engranajes de las maquinarias que integran las nuevas formas de producción del conocimiento (Gibbons *et al.*, 1994).

Desde otro marco conceptual, Naidorf y Pérez Mora (2012) caracterizan a las actuales condiciones de producción intelectual de investigación (ACPI) como signadas por: 1. el aumento de la competencia entre pares; 2. la hiperproductividad medida en términos cuantitativos; 3. la tensión entre individualización de la evaluación/promoción del trabajo grupal y en redes; 4. la burocratización de las actividades de investigación; 5. la labor a corto plazo y por proyectos específicos; 6. la tensión entre hiperespecialización/abordajes inter, multi y transdisciplinarios; 7. la búsqueda permanente de subsidios para investigación y 8. las tensiones relativas a la exigencia de realizar investigaciones relevantes socialmente; entre otras.

Marco conceptual

Organización managerial del trabajo y modulación de la subjetividad neoliberal

Hablar de *management* no solo supone identificar el funcionamiento de dispositivos de control y evaluación de la producción –académica en este caso–, sino indagar en los modos de funcionamiento de una doctrina que se expresa como un conjunto de creencias y justificaciones, que siendo funcionales a los requerimientos del capital, permiten a los sujetos funcionar en el mundo actual. Denominamos *management* a un dispositivo de gobierno articulador de prácticas de subjetivación, que propone a los individuos modos

de acción sobre sí mismos y los otros, y que, por tanto, constituye a determinados sujetos de trabajo y prácticas de subjetivación (Zangaro, 2011).

La innovación radical del neoliberalismo se vincula con una nueva forma de gobernabilidad: que opera mediante el impulso a las libertades, “una forma sofisticada, novedosa y compleja de enhebrar, de manera a la vez íntima e institucional, una serie de tecnologías, procedimientos y afectos que impulsan la iniciativa libre, la autoempresarialidad, la autogestión y la responsabilidad sobre sí” (Gago, 2015). El efecto de este dispositivo es el sujeto neoliberal (Dardot y Laval, 2013: 402). Por ello, para abordar la racionalidad neoliberal no basta postular una estructura trascendente y exterior, sino que es preciso operar con categorías que permitan pensar una dinámica *inmanente* que modula subjetividades². Lejos de ser única o prioritariamente una racionalidad macropolítica, el neoliberalismo se encarna en subjetividades y tácticas de la vida cotidiana, modos de hacer, sentir y pensar que organizan los cálculos y los afectos puestos en juego por los individuos y colectivos en el trabajo (Gago, 2015).

La lógica managerial apela a la persuasión/seducción más que a la disciplina: no se trata tanto de cumplir horarios u obedecer órdenes de superiores, sino de cumplir objetivos apelando a la adhesión de los trabajadores a los valores organizacionales. El poder disciplinario se encarna en conductas de adhesión fundadas en la movilización psíquica. Se trata de transformar la energía libidinal en fuerza de trabajo (Gaulejac, 2012: 11). La *ideología managerial* requiere que el sujeto se torne empresario de su propia vida,

² Para Gago, la noción de neoliberalismo debe abordarse mediante perspectivas: 1. “desde arriba”, a fin de aprehender la modificación del régimen de acumulación global, dado que el neoliberalismo es una fase (y no un mero matiz) del capitalismo; y 2. “desde abajo”, explorando la “(...) proliferación de modos de vida que reorganizan las nociones de *libertad*, *cálculo* y *obediencia*, proyectando una nueva racionalidad y afectividad colectiva” (Gago, 2015: 23).

“sujeto emprendedor”; esto es, un sujeto competitivo, que calcula sus inversiones existenciales para llevar a buen término su proyecto identitario. La empresa neoliberal ejecuta una verdadera “política de la subjetivación”, un método de programación de la vida que transforma las competencias profesionales en

capital humano en el que el individuo debe calcular sus inversiones existenciales para administrar sus recursos financieros, su salud, sus redes de relación, sus aptitudes cognitivas y comportamentales, sus recursos afectivos y emocionales. La subjetivación moral que se encuentra en juego pasa por la *managerialización* de la identidad y de las relaciones personales que acompañan la capitalización del sentido de la vida (Périlleux, 2005).

Este cambio en las modalidades manageriales pasa desapercibido, ya que se presenta como modo de gestión “objetiva”, pragmática, operatoria y funcional; preocupado por la eficiencia, y sobre todo, nunca es enunciado como doctrina política (Gaulejac, 2012: 32). Es este paradigma de gestión proveniente del sector privado y su ideología de la “excelencia” el que se ha implementado en el ámbito académico-universitario mediante la introducción del *management* público³.

³ Esta noción, incluida en la más amplia de *management*, permite encuadrar la actividad universitaria pública que investigamos. Se caracteriza por considerar que: a) la acción pública es un costo a reducir; b) los servicios públicos son improductivos (es necesario exigir eficiencia productiva en todos los niveles); c) la cultura del cliente sustituye a la del usuario, la cultura de los resultados reemplaza a la de los medios; d) la gestión por objetivos debe conducir a cada empleado a preocuparse por el resultado más que por el aumento de los medios disponibles; e) la cultura de la evaluación performativa reemplaza a la cultura jurídica del control de la regularidad; f) la flexibilidad y la movilidad reemplazan la rigidez y el conservadurismo que ata a cada agente a su puesto; g) las promociones dependen del mérito y no de la antigüedad; h) la cultura emprendedora reemplaza a la cultura jerárquica; i) la competencia interna y externa estimulan la eficacia; j) la gestión por el estímulo moviliza más que el ejercicio del poder centrado sobre la obediencia al jefe (Gaulejac, 2012).

Antecedentes investigativos sobre el trabajo en docentes investigadores

Entre los antecedentes que analizamos, Darbus y Jedlicki (2014: 9-10) analizan las reestructuraciones de los docentes investigadores en Francia a partir del proceso de Bolonia (1999) y de la “modernización del servicio público”. Caracterizan la situación como “imposibilidad crónica de hacer bien su trabajo” debido a la intensificación y fragmentación de las tareas diarias, que poseen diversa complejidad y perentoriedad. Las consecuencias son: el desaliento, la vivencia de “desborde” por la pérdida de autonomía y el control sobre las tareas, la falta de tiempo de recuperación o de descanso (semanal y anual), la pérdida del sentido del trabajo y la desestructuración de los colectivos de trabajo.

Los estudios que indagan las prácticas de esta forma de llevar a cabo el trabajo académico describen un conjunto de estrategias más o menos planificadas de adhesión o resistencia que Darbus y Jedlicki (2014) denominan “prácticas de *exit*” (salida). Entre estas: *exit individual* –repliegue, retirada relativa o esquite–; *exit relativo*, que se manifiesta en la resistencia implícita a asumir otras tareas o responsabilidades (por ejemplo, no responder ciertos *e-mails*, evitar los espacios colectivos, participar en determinadas reuniones, etcétera); la *huida hacia delante*, mediante la que se intenta paliar fallas de la organización movilizando recursos materiales, temporales y físicos propios; *exit por lo alto*, consistente en el cumplimiento de criterios de excelencia académica para obtener retribuciones, simbólicas o materiales; y el *exit radical*, que apuesta el abandono de la universidad, para insertarse en el sector privado.

A partir de una intervención en psicodinámica del trabajo realizada con dos grupos de investigadores universitarios, Guyon (2014) identifica estrategias defensivas individuales, entre ellas: a. el *activismo*, que se traduce por la sobrecarga de actividad no percibida como anomalía, ya que recubre y protege del peligro que implicaría pensar el

sentido del trabajo; b. la *pasión por oficio*, resultante de una internalización controlada de la obra de un individuo en su identidad⁴; c. el *objetivismo lenguajero*, que se manifiesta por un lenguaje que excluye toda dimensión personal; la subjetividad y los puntos de vista cualitativos son desvalorizados como si no pudiesen estar adscriptos a alguna forma de racionalidad. Otra práctica habitual identificada por Guyon es la *racionalización de los conflictos de interés* bajo la forma de luchas individuales y negociaciones, que evitan el cuestionamiento del sentido y los resortes organizacionales.

Para Aubert y Gaulejac (1993), la “neurosis de la excelencia” o “enfermedad de la idealización” es un proceso en el que las personas se someten y son devoradas por el *ideal*. Sobreidentificadas con su trabajo, entran en una espiral que las lleva al *siempre más y mejor* en un contexto en el que los cambios constantes desplazan permanentemente la posibilidad de su cumplimiento.

Metodología

La población del estudio se construyó con docentes investigadores formados de tres universidades públicas, de las ciencias sociales y humanas, con antigüedad docente de al menos diez años como titulares, asociados o adjuntos, experiencia como directores-codirectores de proyectos de investigación de al menos diez años, y con un ejercicio profesional exclusivo en la academia.

Se llevaron a cabo entrevistas semidirigidas realizadas con los docentes investigadores, y se analizaron documentos de políticas y normativas de las universidades que con-

⁴ Ambas estrategias participan, según el autor, de la asfixia de las dimensiones reflexivas de la actividad y de sensibilidad; contribuyendo a una forma de objetivismo, al servicio de las prescripciones del trabajo.

formaron la muestra (Universidad de Buenos Aires –UBA–, Universidad Nacional de General Sarmiento –UNGS–, Universidad Nacional de Quilmes –UNQ–).

El criterio de selección de las universidades combinó: 1. una universidad nacional tradicional (UBA), en la que se seleccionaron las unidades académicas del campo de las ciencias sociales y humanas en función de la accesibilidad del equipo; b) dos universidades nacionales “nuevas” del conurbano bonaerense, priorizando aquellas en las que la función “investigación” hubiera estado presente desde el inicio en el desempeño del perfil del docente investigador (UNGS y UNQ).

Se realizaron 15 entrevistas a docentes investigadores: 6 con pertenencia únicamente universitaria, y 9 con pertenencia institucional compartida entre universidades públicas y CONICET; 9 de la UBA y 6 de las otras dos universidades (UNGS y UNQ).

Análisis y discusión de datos

El análisis de las normativas de las universidades seleccionadas permitió identificar un abanico múltiple de tareas que realizan los docentes investigadores: docencia, investigación, cooperación, gestión y evaluación (en algunos casos).

En general, las tareas del docente investigador se definen de modo cualitativo y varían de una universidad a otra. En el caso de la UBA, las tareas investigativas constituyen una condición *sine qua non* para quienes poseen cargos de profesor (titular, asociado y adjunto), a juzgar por los requisitos de los concursos docentes.

En la UNGS, existen diversos requerimientos en función del tipo de tareas que realiza el docente y de las competencias requeridas para su desempeño en el cumplimiento de las actividades y funciones del puesto. La UNQ

contempla detalladamente tareas de docencia, investigación, extensión y transferencia, gestión y evaluación; y además aquí existe la posibilidad de desarrollar tareas docentes sin tener que realizar tareas de investigación.

Un elemento reciente en las nuevas universidades públicas del conurbano bonaerense son las reglamentaciones dirigidas a la evaluación del desempeño docente. Estas se introducen en relación con la “carrera docente”, concedida en función de evaluaciones periódicas dentro de cada universidad. En estos casos, comienza a exigirse productividad en función de patrones de rendimiento. Cada universidad construye normativas que detallan las tareas del docente investigador, considerando en algunos casos funciones que se le adjudican y especificaciones por tipo de dedicación. En general, se fijan criterios para establecer la calificación de cada evaluado y la definición de los agentes responsables de la evaluación. En algún caso, se distingue la “evaluación periódica de desempeño” de la “evaluación para la promoción de categoría docente”. Este tipo de estrategias y dispositivos explicitan el carácter performativo de las prácticas de evaluación del trabajo de los docentes investigadores.

Organización del trabajo de docentes investigadores e impacto en la subjetividad

Las razones del malestar de los docentes investigadores son diversas: intensificación del trabajo, presión por una cultura de la urgencia y exigencia del “siempre más” son algunos de los motivos centrales.

La “ideología de la excelencia” (Aubert y Gaulejac, 1993) requiere “siempre más”, un *ideal de excelencia* imposible de llevar a cabo (Dujarier, 2006) que genera una brecha significativa entre trabajo prescripto y trabajo real. Así, individualización, trabajo aislado, lucha por los lugares y conflictos de lealtad, inseguridad laboral y temor a ser

excluido, junto con expectativas de reconocimiento difícilmente satisfechas, *destiñen* el sentido del trabajo (Gaulejac, 2012: 14-21).

En el estudio de los docentes franceses mencionado, Darbus y Jedlicki (2014) encuentran que la trama de conminaciones burocráticas contradictorias –producir excelencia científica y *al mismo tiempo*, cantidad– multiplican las situaciones de *trabajo impedido* (Clot y Lhuillier, 2010). Un trabajo en el que sistemáticamente emergen requerimientos no planificados no solo obliga a reacomodar constantemente la agenda, sino que instala una vivencia de pérdida de control sobre la actividad que, junto con la imposibilidad de cumplir con las tareas requeridas, genera vivencias de impotencia. Asimismo, la organización del *trabajo por proyectos* requiere desarrollar una capacidad de “rebotar de proyecto en proyecto” (Périlleux, 2005) exigiendo el compromiso con el cumplimiento de objetivos, el control de resultados y las normas de evaluación.

La creciente burocratización de la gestión investigativa⁵ genera un fenómeno de superposición de etapas del proceso investigativo: es usual tener que diseñar un nuevo proyecto cuando no se ha finalizado el anterior, o tener que publicar resultados investigativos cuando se está investigando en otro tema. Además, una parte no desdeñable del trabajo prescripto del investigador consiste en completar formularios (informes, currículums, etcétera, que requieren tiempo y suponen un saber-hacer específico) y generalmente estas tareas no son consideradas como parte del

⁵ La burocratización puede asociarse a la mayor dependencia de los sistemas globales (*rankings* de universidades) y al desarrollo de sistemas nacionales de evaluación de instituciones académicas y de carreras (CONEAU), lo que profundiza la contabilización de productos (proyectos, papers, patentes, etcétera) y de personal formado; por cuanto el perfil y producción de los docentes pasaron a conformar los indicadores con los que se evalúa a las instituciones.

trabajo de investigación ni por las organizaciones ni por los propios investigadores, quienes las viven como una pérdida de tiempo.

El trabajo docente se intensificó y se reconfiguró el tiempo de trabajo, se diversificaron las funciones y se difuminaron los límites del oficio (Fardella y Sisto, 2013). La vivencia de sobrecarga de trabajo, insistentemente enunciada por los docentes investigadores, puede vincularse con la pertenencia a múltiples espacios organizacionales⁶: cada uno de estos requiere el cumplimiento de tareas y objetivos en tiempo y forma, aunque sin “contabilizar” la sumatoria y superposición de requerimientos que recaen sobre el individuo. Para algunos entrevistados, esta intensificación diversificada conduce a una distribución del tiempo particular, que prioriza actividades aparentemente “externas” a las tareas de investigación, pero que constituyen un requerimiento para seguir en carrera: evaluación de becarios y proyectos de tesis, artículos, etcétera.

¿Cómo se lleva a cabo la evaluación del rendimiento? La evaluación individualizada del desempeño constituye un instrumento clave del *management*, y produce un importante impacto en los modos de organización del trabajo. Los investigadores son evaluados *a partir de su producción científica*; es decir, el trabajo de investigación se valora prioritariamente mediante la lógica del “factor impacto” y de indicadores bibliométricos, que constituyen criterios clave del pensamiento managerial aplicado a la evaluación de la investigación científica (Gaulejac, 2012).

6 Tener dedicación exclusiva en la docencia/investigación no necesariamente supone tener un solo empleador (la dedicación puede estar compuesta por dedicaciones en varias universidades), ni un solo espacio organizacional (se puede formar parte de distintos departamentos, programas y carreras en una misma universidad).

Es evidente que el trabajo de investigación científica requiere de un “tiempo abierto” que no puede ser estrictamente contabilizado⁷. El riesgo de fundir –y confundir– *trabajo* con *resultados* del trabajo se agudiza cuando el criterio cuantofrénico se erige en criterio hegemónico (Miller y Milner, 2004).

(...) Un nudo de los debates actuales acerca del trabajo y la subjetividad se refiere a la evaluación: esta no es obvia ¿*Qué* es lo evaluable del trabajo y *cómo* debiera realizarse? La Psicodinámica del Trabajo sostiene que el *trabajo vivo*⁸ *no puede ser evaluado*: la actividad desplegada en el trabajar es “*inestimable*” y por tanto no es evaluable mediante la lógica cuantificadora del resultado/producto. En el caso de la labor de investigación, *la evaluación del trabajo debe tener en cuenta el recorrido comprometido del investigador, como las dificultades de su trabajo, y no solamente sus desempeños. La utilidad social de la investigación, o su originalidad, son cuestiones a estimar reflexivamente y no sólo en términos de repercusiones económicas, a la vez por los pares, la jerarquía y los destinatarios* (Périlleux, 2005).

⁷ Para Dayer (2009), el orden dominante (positivista y anglosajón) valoriza el número de publicaciones; esto puede ilustrarse mediante el adagio “publicar o perecer”. Además, es preciso señalar que los criterios de evaluación provienen de disciplinas duras, cuya producción de conocimiento se diferencia de la de las ciencias sociales y humanidades. En Argentina, en 2017, la Comisión Interinstitucional de Elaboración de Criterios de Evaluación para las Humanidades y Ciencias Sociales, conformada por reconocidos investigadores de CONICET, ha propuesto adecuaciones a los criterios de evaluación de la producción científica para el campo de las humanidades y ciencias sociales (ver: <<https://bit.ly/2kqyyj5>>).

⁸ La teoría del trabajo vivo elaborada por Dejours (2012) sostiene que para pensar el trabajo es preciso sostener una doble centralidad: la centralidad de la sexualidad y la centralidad política del trabajo. La primera toma posición respecto del sujeto psíquico concibiéndolo como un sujeto sexuado y, por tanto, clivado, portador de inconsciente; mientras la tesis de la centralidad política del trabajo está en relación con el papel determinante del trabajo en las relaciones que permiten a los individuos vivir en sociedad y desarrollar valores civilizatorios.

La investigación como proceso de trabajo no debe confundirse con sus resultados objetivables (publicaciones, conferencias, etcétera). Es asimismo imperativo subrayar que la evaluación individualizada del rendimiento del trabajo investigativo desconoce el carácter colectivo de la producción científica. Es conocida la centralidad de la dimensión del colectivo laboral y de sus condiciones de formación y funcionamiento. En ese contexto, la evaluación individualizada del desempeño tiene efectos sobre la cooperación, y puede potenciar relaciones de competencia interindividual.

Intensificación y evaluación individualizada del desempeño están en la base de las estrategias de regulación del tiempo específicas en esta población laboral; constituyen una “economía de la regulación del tiempo propio” mediante la que los docentes investigadores calculan cómo invertir su tiempo/esfuerzo. Estas estrategias regulan a la vez la adhesión o resistencia a ciertas tecnologías manageriales como el “control del compromiso” o la “autonomía controlada” (Appay, 2005). Para analizar estas estrategias, es preciso considerar como plano de análisis central a la cultura del trabajo investigativo y las diversas modalidades de acrecentar el capital académico en función de las reglas del campo (Bourdieu, 2003). Intensificación y diversificación de tareas y funciones atentan contra el *régimen de la exploración* promoviendo una suerte de *agitación, aceleración o atolondramiento*.

(Se) aplasta la temporalidad necesaria para la exploración y la constitución de la experiencia en el trabajo, en beneficio de un tiempo puramente operatorio que confunde rapidez, diligencia y agitación. Es una fuga hacia adelante, lo opuesto a la recuperación de la experiencia (Périlleux, 2010: 62).

Esto constituye, sin duda, un modo de moldearse a sí mismo y al mundo que tritura la temporalidad necesaria para la elaboración de la experiencia⁹.

Según las entrevistas realizadas, los investigadores formados y socializados en contextos institucionales previos actualmente vivencian una temporalidad caracterizada por la urgencia y la intensidad. Sin embargo, al tener relativamente asegurado su lugar/carrera, pueden permitirse manejar tiempos más laxos y sostener proyectos en líneas diferentes a los prescriptos¹⁰. Diferente es el caso de los investigadores más jóvenes.

Guyon (2014) también identificó en una población de docentes investigadores una relación contradictoria entre necesidad de reconocimiento y la aceptación sufrida del “evaluacionismo”. La evaluación es una tecnología cuya eficacia se encuentra precisamente en la necesidad de reconocimiento¹¹.

Analizando el trabajo de los investigadores, Gaulejac (2012: 36-38) identifica las siguientes paradojas a las que se enfrentan: a. la paradoja de la urgencia –más tiempo se gana, menos tiempo se tiene–; b. la paradoja de la excelencia –pedir que cada uno sea alguien fuera de lo común destruye el mundo común–; c. la paradoja de la libertad dirigida –los investigadores y universitarios son dueños de su libertad intelectual, pero a condición de dejarse moldear por gestiones prescriptivas que fijan objetivos, determinan

⁹ Para este autor, la cuestión de la temporalidad es decisiva: si la institución universitaria pretende que se produzca un verdadero trabajo de investigación, debe tolerar la existencia de pensamientos minoritarios, provisionalmente “improductivos”, sin saber lo que las nuevas orientaciones de investigación podrían suscitar en un término no definido (Périlleux, 2014).

¹⁰ En la misma dirección, se encuentran los hallazgos del colectivo de investigadores Cecil Flot, que en 2014 identificaron que los investigadores más antiguos son los que pueden asumir una “vía alternativa” de carrera y sostener espacios de libertad/creatividad en su trabajo.

¹¹ El hecho de que la notoriedad sea experimentada como constitutiva de esta actividad hace todavía más poderosa la necesidad de reconocimiento (Fave-Bonnet, 2014).

restricciones (de tiempo y dinero) e imponen normas estrictas–; d. la paradoja de la instrumentalización de la inversión subjetiva –la nueva gestión pública, al insistir con valores como autonomía, creatividad, iniciativa, innovación y adaptación a la complejidad, solicita más movilización psíquica. He aquí una paradoja, ya que *el investimento subjetivo es solicitado e instrumentalizado*.

Conclusiones

Se podría decir que las formas de organización del trabajo de los docentes investigadores inciden sobre la subjetividad de los siguientes modos:

- Los entrevistados reconocen una brecha significativa entre el trabajo prescripto y el real.
- Diversas tareas –docencia, investigación, gestión, etcétera, cada una con tiempos y requisitos propios– tornan al trabajo real muy distante del prescripto en términos de su intensidad y multiplicidad. En este punto, se puede hipotetizar que a la prescripción institucional se agregan las exigencias relativas a las condiciones de pertenencia al campo disciplinar/comunidad académica, en función del lugar que se ocupa en este.
- Varios de los docentes investigadores entrevistados reconocen a la intensificación del trabajo como un rasgo que se acrecienta y que produce malestar. No obstante, es preciso remarcar que, junto con la mencionada multifuncionalidad como rasgo característico del trabajo del docente investigador, la intensificación se relaciona con una actitud de empresario de sí, como condición del éxito en la carrera académica. En efecto, el modo en que cada docente investigador construye su trayectoria profesional depende en parte de acciones

que, sin ser necesariamente prescriptas, van configurando su currículum e y lo van insertando en redes de pares y espacios de reciprocidad.

- El modo en que las condiciones y organización del trabajo impactan posee múltiples aristas, que se manifiestan tanto en la constitución y funcionamiento de equipos de investigación –que requieren la implementación de estrategias resistan a las salidas estratégico-individuales y la competencia entre pares– como en la producción real y la vivencia de hacer un trabajo “bien hecho”. Varios entrevistados hablan de la tensión entre producción investigativa “chanta”¹² y la “de excelencia”: intentan alejarse de la producción burocratizada de artículos y también, de la exigencia de “siempre más y mejor”, es decir, de una producción idealizada poco acorde respecto de las condiciones reales de trabajo. Otra arista refiere a los modos de responder a las exigencias –prescriptas y reales– de la función docente, que ponen en juego estrategias individuales o de “auto-control”. Mediante estas, se intenta lidiar contra vivencias de “desborde” vinculadas a la pérdida de control sobre las tareas, el escaso tiempo de recuperación o descanso (semanal y anual) y, a veces, la pérdida del sentido del trabajo. El cálculo sistemático de tiempos/tareas y la sensación constante de estar teniendo que realizar un trabajo de investigación atolondrado son vivencias frecuentes entre los entrevistados.
- Estas no solo generan malestar, sino que contradicen la naturaleza misma del trabajo de docencia y de investigación, lo que violenta la ética del oficio.
- Finalmente, se han construido perfiles diferentes de docentes investigadores en función de sus modos de percibir las exigencias del trabajo docente-investigativo. Un primer subgrupo, que se caracteriza

¹² Palabra del *slang* de Buenos Aires que se refiere a un trabajo hecho sin seriedad.

por su antigüedad en el sistema (generalmente con más edad), se ha socializado en el trabajo de investigación con valores más ligados a la autonomía en el manejo de tiempos, a una evaluación más cualitativa de sus producciones, y a la menor burocratización en el ejercicio de su trabajo. Este grupo registra el malestar de las nuevas condiciones de trabajo y ensaya diversos modos de enfrentarlas; algunos más eficaces que otros.

- Un segundo subgrupo de docentes investigadores, más jóvenes, se encuentran socializados en las nuevas condiciones de producción científica, que en gran medida las naturalizan y desarrollan estrategias para acomodarse estas. Esta división se da aun en el interior de un mismo equipo de investigación, fragmentando y diferenciando percepciones y estrategias de afrontamiento.

Bibliografía

- Albornoz M.; Estébanez, M. E. y Mosto, G. (2001). "Actividades de Investigación y Desarrollo en las Universidades Nacionales: Modelo de Análisis y Evidencias Preliminares". Documento de Trabajo N° 4. Departamento de Información Universitaria, de la Secretaría de Políticas Universitarias (SPU) del Ministerio de Educación de la Nación, Argentina.
- Albornoz, M. (1997). "La política científica y tecnológica en América Latina frente al desafío del pensamiento único". *Redes*, vol. 4, n. 10, octubre, pp. 95-115. Universidad Nacional de Quilmes. Disponible en: <<https://bit.ly/2kT4I77>>.
- Appay, B. (2005). *La dictature du succès. Le paradoxe de l'autonomie contrôlée et de la précarisation*. París: L'Harmattan.

- Araujo, S. (2003). "Evaluación de la calidad investigadora, incentivos a la investigación y sus efectos en la profesión académica. Estudio de un caso en Argentina (2000)", en *Revista de Educación*, n° 331, pp. 489-506.
- Araujo, S. (2013). "Estrategias teórico metodológicas en el estudio de la universidad". Documento de Trabajo N° 43, Conferencia dictada en 2009, en el ámbito del Seminario permanente de investigación de la Escuela de Educación de la U de SA, Buenos Aires.
- Aubert, N. y Gaulejac, V. (1993). *El costo de la excelencia*. Barcelona: Paidós.
- Boltanski, L. y Chiapello, E. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.
- Bourdieu, P. (2003). *Los usos sociales de la ciencia*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Bourdieu, P. (2008). *Homo academicus*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Brunner, J. J. (1990). *Educación Superior en América Latina: cambios y desafíos*. Santiago de Chile: Fondo de Cultura Económica.
- Butler, J. (2001). *Mecanismos psíquicos de poder*. Madrid: Cátedra.
- Castoriadis, C. (1989). *La Institución imaginaria de la sociedad*. Barcelona: Tusquets.
- Clot, Y. y Lhuillier, D. (2010). *Travail et santé. Ouvertures cliniques*. París: Editionsérès.
- Dabat, A. (2002). "Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo". Disponible en: <<https://bit.ly/2QmB2Ox>>.
- Darbus, F. y Jedlicki, F. (2014). "Desquiciada racionalización en la Educación Superior y la Investigación francesas. Cuando los universitarios están en peligro". Ponencia presentada en la VIII Jornadas de Sociología de la UNLP, diciembre.
- Dardot, P. y Laval, C. (2013). *La nueva razón del mundo*. Barcelona: Gedisa.

- Davezies, P. (1993). "Eléments de psychodynamique du travail. Comprendre le travail", en *Éducation permanente*, 3 (116), pp. 33-46.
- Dayer, C. (2009). "Modes d'existence dans la recherche et recherche de Modes d'existence", en *De Boeck Supérieur. Pensée plurielle*, n° 20, pp. 63-78. Disponible en: <<https://bit.ly/2lqUQ4x>>.
- Dejours, C. (1998). "De la psicopatología a la psicodinámica del trabajo", en D. Dessors y M. P. Guiho-Bailly (comps.). *Organización del trabajo y salud*. Buenos Aires: Lumen.
- Dejours, C. (2003). *L'évaluation du travail à l'épreuve du réel. Critique et fondement de l'évaluation*. París: Éditions INRA.
- Dejours, C. (2012). *Trabajo Vivo: Sexualidad y Trabajo* [Tomo I]. Buenos Aires: Topia.
- De La Garza Toledo, E. (2011). "Más allá de la fábrica: los desafíos teóricos del trabajo no clásico y la producción inmaterial". *Revista Nueva Sociedad*, 232, marzo-abril.
- Dodier, N. (2009). *Penser un régime d'évaluation de la recherche scientifique*. París: EHESS.
- Dujarier, M. A. (2006). *L'idéal au travail*. París: Le Monde-PUF.
- Durand, J.P. (2004). *La chaîne invisible. Travailler aujourd'hui: flux tendu et servitude volontaire*. Paris, Editions du Seuil.
- Fardella, C. y Sisto, V. (2013). "El despliegue de nuevas formas de control en la profesión docente", en *Espacios nueva serie. Estudios de Biopolítica*, n° 7, tomo 2, pp. 133-146.
- Fave-Bonnet, M. F. (2014). "Du Processus de Bologne au LMD: analyse de la 'traduction' française de 'quality assurance'", en *Les Universités et leurs marchés*, febrero 2007, Sciences Po Paris, France. Disponible en: <<https://bit.ly/2kpmXRw>>.

- Fernández Lamarra, N. y Marquina, M. (2009). “Gobierno, gestión y participación docente en la universidad pública: un desafío pendiente”, en *Revista del Instituto de Investigaciones en Ciencias de la Educación*, Facultad de Filosofía y Letras, UBA, n° 27.
- Fernández Lamarra, N.; Marquina, M. y Rebello, G. A. (2008). “Gobierno, gestión y participación docente en la universidad pública: un desafío pendiente”. Ponencia para las V Jornadas de Sociología de la UNLP. Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Departamento de Sociología.
- Flot, C. (2014). “Le travail scientifique à l'épreuve de la logistique gestionnaire”, en *Travailler*, n° 32, pp. 55-73. Disponible en: <<https://bit.ly/2ly3G0A>>.
- Foucault, M. (1990). *Tecnologías del yo y otros textos afines*. Barcelona: Paidós.
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la biopolítica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gago, V. (2015). *La razón neoliberal. Economías barrocas y pragmática neoliberal*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Gago, V. (2015). *La razón neoliberal. Economías barrocas y pragmática neoliberal*. Madrid: Ed. Traficantes de sueños.
- García de Fanelli, A. (ed.) (2009). *Profesión académica en la Argentina: Carrera e incentivos a los docentes en las Universidades Nacionales*. Buenos Aires: CEDES.
- García de Fanelli, A. y Moguillansky, M. (2014). “La docencia universitaria en Argentina. Obstáculos en la carrera académica”, en *Archivos Analíticos de Políticas Educativas*, 22 (47).
- Gaulejac, V. (2006). “La part maudite du management: l'idéologie gestionnaire”, en *Empan*, n° 61, pp. 30-35.
- Gaulejac, V. (2012). *La recherche malade du management*. Versailles: Éditions Quæ.
- Gibbons, M. et al. (1997). *La nueva producción del conocimiento*. Barcelona: Pomares-Corredor.

- Guyon, M. (2014). "Le travailler des scientifiques: contradictions de l'engagement de la subjectivité dans le travail", en *Travailler*, n° 32, pp. 75-98.
- Ibarra Colado, E. (2003). "Capitalismo académico y globalización: la universidad reinventada", *Educ. Soc.*, Campinas, vol. 24, n. 84, pp. 1059-1067, setembro. Disponible en: <<https://bit.ly/1ysYjPt>>.
- Krotsch, P. y Suasnábar, C. (2002). "Los estudios sobre la Educación Superior: una reflexión en torno a la existencia y posibilidades de construcción de un campo", en *Pensamiento Universitario*.
- Latour, B. (1999). *Pandora's Hope. Essays on the Reality of Science Studies*. Cambridge/Londres: Harvard University Press.
- Latour, B. (2001). *Le métier de chercheur: regard d'un anthropologue*. París: INRA.
- Latour, B. (2010). *Crónicas de un amante de las ciencias*. Buenos Aires: Dedalus.
- Le Goff, J. P. (1995). *Le mythe de l'entreprise, critique de l'idéologie managériale*. París: La Découverte.
- Martuccelli, D. (2004). "Figures de la domination", en *Revue française de sociologie*, vol. 45.
- Merhy, E. (2006). *Salud: Cartografía del trabajo vivo*. Buenos Aires: Lugar.
- Miller, J. A. y Milner, J. C. (2004). *¿Desea usted ser evaluado? Conversaciones sobre una máquina de impostura*. Madrid: Miguel Gómez Ediciones.
- Naidorf, J. y Pérez Mora, R. (coords.) (2012). *Las condiciones de producción intelectual de los académicos de Argentina, Brasil y México*. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Ortiz Lefort, V. (2012). "Principales problemáticas en la producción del conocimiento en las universidades públicas mexicanas", en J. Naidorf y R. Pérez Mora (coords.). *Las condiciones de producción intelectual de los académicos de Argentina, Brasil y México*. Buenos Aires: Miño y Dávila.

- Ortiz, V. (2010). *Los procesos de formación y desarrollo de investigadores en la Universidad de Guadalajara*. México: Universidad de Guadalajara.
- Périlleux, T. (2005). "Se rendre désirable. L'employabilité dans l'Etat social actif et l'idéologie managé-riale", en P. Vielle *et al.* *L'Etat social actif: vers un changement de paradigme?* Bruselas: ED. PIE-Peter Lang, pp. 301-322.
- Périlleux, T. (2008). "La subjetivación frente a la prueba del trabajo flexible", en A. Soto (ed.). *Flexibilidad laboral y subjetividades*. Santiago de Chile: LOM Ediciones y Universidad Alberto Hurtado.
- Périlleux, T. (2008). "Las transformaciones contemporáneas del trabajo. Nuevas canteras de pensamiento y de acción", en B. Espinosa (coord.). *Mundos del trabajo: pluralidad y transformaciones contemporáneas*. Quito: FLAC-SO.
- Périlleux, T. (2010). "Affairement et consistance existentielle. Les vises d'une Clinique du travail", en Y. Clot y D. Lhuillier. *Travail et santé. Ouvertures cliniques*. París: Editions sérès.
- Périlleux, T. (2014). "¿Evaluar el trabajo de investigación?", en *Revista Latinoamericana de Políticas y Acción Pública*, vol. 1, n° 1, noviembre, pp. 79-92.
- Périlleux, T. (2014). "Le travailler des scientifiques: contradictions de l'engagement de la subjectivité dans le travail", en *Travailler*, n° 32, pp. 75-98.
- Sisto, V. y Fardella, C. (2015). "Instrumentos de Gestión, Sujetos y Dispositivos: El estudio de los cambios en el trabajo público en el contexto de las reformas manageriales". Ponencia I Congreso Latinoamericano de Teoría Social, Buenos Aires, agosto.
- Slaughter, S. y Leslie, L. L. (1997). *Academic capitalism: politics, policies and the entrepreneurial university*. Baltimore: Johns Hopkins.
- Varsavsky, O. (1969). *Ciencia, Política y Cientificismo*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Wlosko, M. (2009). En torno al campo de la subjetividad. Nueva York: Mimeo.

Wlosko, M. (2014). "Malestar y sufrimiento en el trabajo: el frágil equilibrio", en A. Stecher y L. Godoy (eds.). *Transformaciones del trabajo, subjetividad e identidades. Lecturas psicosociales desde Chile y América Latina*. Santiago de Chile: Ril Editores, pp. 343-367.

Zangaro, M. (2011). *Subjetividad y trabajo. Una lectura foucaultiana del management*. Buenos Aires: Herramienta.

Subjetividades emergentes a partir del emprendimiento como forma de gubernamentalidad

Una aproximación desde el análisis de discurso de la política pública de emprendimiento en Colombia

DEIDI YOLIMA MACA URBANO Y NELSON MOLINA VALENCIA

Resumen

El neoliberalismo surge a partir de la segunda mitad del siglo XX como una crítica al liberalismo social, que había emergido a partir de significativas transformaciones de la tecnología liberal de gobierno. Es así como el neoliberalismo intenta romper con la propuesta del gobierno social que intentaba asegurar altos niveles de empleo, salud, vivienda y seguridad social a través de la planificación y la intervención del Estado en la economía. El neoliberalismo crea un contexto caracterizado por una sociedad convertida en mercado, un gobierno mediante la acción a distancia, una desgubernamentalización del Estado y un gobierno social que extiende la forma-empresa a todos los ámbitos de la vida, derivado de lo cual emerge una nueva concepción de sujeto como agente activo de su propio destino que debe gobernarse a sí mismo, gestionar sus propios riesgos, autoasegurarse y buscar la autorrealización; convertirse en un empresario de sí mismo (Castro-Gómez, 2015; Foucault, 2006; Foucault, 2007; Rose, 1996; Rose, 2004; Rose y Miller, 1992). Para los neoliberales, la mejor forma de hacer que

los sujetos sean “empresarios de sí mismos” es la creación de un ambiente de inseguridad generalizada, puesto que el emprendimiento implica necesariamente la innovación y esta puede desarrollarse con mayor facilidad en un ambiente de inseguridad que en uno lleno de seguridades (Castro-Gómez, 2015). En el marco del neoliberalismo, de acuerdo con Rose (2004), las políticas deben intervenir activamente para crear las condiciones tanto organizacionales como subjetivas para el emprendimiento, y el desmonte de las seguridades es una de ellas. Castro-Gómez (2015) hace alusión a una cultura del emprendimiento que se extiende a todas las esferas sociales y que pasa a convertirse en un modo de existencia individual que genera consecuencias para el conjunto de la población. No obstante, en términos específicos, podría decirse que en la década de los ochenta empiezan a aparecer prácticas y discursos ligados al emprendimiento que pueden ser encontrados tanto en programas gubernamentales y programas universitarios que funcionan como incubadoras de negocios como en programas privados que promueven el emprendimiento. En este contexto, emergerían ciertas formas de subjetividad. Puesto que el emprendimiento pareciera constituir un elemento clave de las tecnologías neoliberales de gobierno, resulta un “espacio” privilegiado para analizar estas formas de subjetividad emergentes. Surge entonces un interés por comprender cuáles son las formas de subjetividad que emergen a partir del emprendimiento como forma de gubernamentalidad. Como parte del método, se propone llevar a cabo tres estrategias empíricas: se recurre a fuentes documentales, específicamente la literatura prescriptiva; a personas, específicamente informantes claves, como expertos, emprendedores y representantes de instituciones que promueven el emprendimiento; y a estudios de caso en torno a programas de emprendimiento promovidos por el gobierno, las universidades y las ONG.

Palabras clave

Gubernamentalidad; subjetividad; emprendimiento.

Introducción

El emprendimiento es una forma de gubernamentalidad a partir de la cual emergen subjetividades. Es decir, que el emprendimiento –objeto de discurso polifónico y polivalente que puede remitir a autoempleo, a propiedad y dirección de negocio o a unidades de negocio que son legitimadas legal, institucional o socialmente como tal– comprendería políticas públicas, instituciones, actores y saberes que permitirían ejercer poder sobre la población a través de dispositivos de control y que traerían una nueva especificación del sujeto de gobierno como agente activo de su propio destino. En este contexto, emergerían formas particulares de pensar, sentir y actuar que se adscribirían o resistirían a las categorías y premisas en torno al sujeto como agente activo de su propio destino que debe gobernarse a sí mismo de manera responsable, gestionar sus propios recursos, lograr autoasegurarse, autorregularse y buscar la autorrealización. Lo que proponemos, entonces, es estudiar un proceso de subjetivación particular a partir del emprendimiento como forma de gubernamentalidad.

A partir de lo encontrado en una primera aproximación a la revisión de la literatura, podemos decir que el emprendimiento pareciese ser un objeto de discurso polifónico y polivalente más que un concepto en sí, así que este puede encerrar diferentes significados y sentidos. Por un lado, encontramos que algunos académicos e investigadores se refieren a él como un proceso de descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades en el que están presentes la toma de riesgos y la innovación como sus elementos centrales. No obstante, en las investigaciones empíricas se deja de lado esta idea y el emprendimiento es concebido en

términos de propiedad y dirección de negocio y de autoempleo. Por otro lado, el emprendimiento también es concebido como unidad de negocio y de producción que puede ser legitimado legal, institucional o socialmente como tal. ¿Qué es entonces lo que hay detrás del uso discursivo del término emprendimiento?

En este orden de ideas, cabe anotar que, si bien es cierto que, como término, el emprendimiento tiene sus orígenes a finales del siglo XVII y comienzos del siglo XVIII, su uso discursivo ha ido variando.

Es en la década de los ochenta en la que el emprendimiento empieza a tomar fuerza como objeto de investigación y los estudios sobre este comienzan a crecer de manera ascendente. Asimismo, es en esta década en la que las incubadoras de negocios, lugar donde circulan los discursos sobre emprendimiento y sus prácticas, son lanzadas como herramientas de desarrollo económico. De igual manera, a partir de la década de los ochenta, el emprendimiento empieza a ocupar un lugar relevante a nivel de la política pública. Es pertinente señalar que esta década constituye un momento clave en lo que tiene que ver con los cambios contemporáneos en el mundo del trabajo, en los que se resalta cómo cada vez es el sujeto el que debe gestionar su propio lugar de trabajo, en lugar de ocupar alguno ya creado y así la gestión del riesgo y de la seguridad social pasa a ser responsabilidad del propio sujeto.

Ligado a lo anterior, cabe resaltar que durante las crisis económicas, o los momentos posteriores a estas, el emprendimiento ha aparecido como una opción para promover el crecimiento económico y/o como una opción frente al desempleo y a la pobreza. Pareciera entonces que el emprendimiento puede constituir un reemplazo de funciones otrora llevadas a cabo por el gobierno social en lo que respecta a la generación de oportunidades de trabajo y así podría ser una opción ante la falta de oportunidades de empleo, que –cabe mencionar– deben ser gestionadas por el propio sujeto.

Es así que lo que proponemos es que el emprendimiento no es una cuestión de atributos personales –como se señala de manera bastante marcada en la literatura revisada–, sino que es un fenómeno en el que convergen diferentes elementos. No se trataría de que el individuo posea o no una serie de atributos personales que le facilitarían o impedirían ser emprendedor, sino que de lo que se trataría es de que existe un contexto específico que brinda posibilidades e impone limitaciones y que performaría la acción del sujeto. Lo que pretendemos entonces es sacar al emprendimiento de esta visión individualista y psicologizante y ponerlo en clave relacional.

Es así como emprendimos una investigación¹ que tiene como objetivo general comprender las subjetividades emergentes a partir del emprendimiento como forma de gubernamentalidad. Nos hemos propuesto la realización de dos ejercicios empíricos: el primero, el análisis de discurso de la Política Nacional de Emprendimiento en Colombia; y el segundo, el análisis de algunas estrategias de emprendimiento y el discurso de los emprendedores. En este trabajo presentamos algunos de los resultados parciales del primer ejercicio empírico.

Consideramos que resulta clave recurrir a la revisión de algunos elementos prescriptivos, específicamente la Política Nacional de Emprendimiento (PNE) de 2009, junto con algunos de sus antecedentes jurídicos que son parte, a su vez, de su marco normativo. Esto bajo la idea de que la política pública constituye un elemento central de las formas de gubernamentalidad y constituye, a su vez, un espacio privilegiado para aproximarse a la especificación de sujeto de gobierno que trae consigo la gubernamentalidad neoliberal.

¹ Tesis en curso del doctorado en Psicología de la Universidad del Valle, Colombia.

A continuación, retomamos, en primer lugar, los referentes conceptuales empleados en la investigación, seguido de la estrategia metodológica. Posteriormente, presentamos algunos resultados parciales de la investigación, centrándonos en el proceso de agencialidad de los actores presentes en la política pública de emprendimiento en Colombia. Y finalmente, exponemos algunas ideas para la discusión en torno a los límites de la analítica de la gubernamentalidad y la importancia de considerar tanto los textos de la política pública como su puesta en marcha en la práctica.

Marco conceptual

Los referentes conceptuales están conformados por la gubernamentalidad –específicamente, la gubernamentalidad neoliberal– y la subjetividad. La gubernamentalidad se define como la forma en que la conducta de los individuos o grupos debe ser dirigida, lo cual puede hacerse a través de mecanismos disciplinarios y/o de control y a través de la alineación de las elecciones individuales con racionalidades políticas específicas (Foucault, 1999).

El neoliberalismo, que surge a partir de la segunda mitad del siglo XX como una crítica al gobierno social, crea una nueva relación entre el Estado, la sociedad y la economía, y como aspectos característicos se destacan: el gobierno mediante la acción a distancia; la reestructuración del gobierno social en nombre de una lógica económica y la creación y el sostenimiento de los elementos centrales del bienestar económico –la forma empresa y la competencia–; además de la desgubernamentalización del Estado y la desestatalización del gobierno. El neoliberalismo no solo trae consigo una nueva relación entre el Estado, la sociedad y la economía, sino que, derivado de ello, también trae consigo una nueva especificación del sujeto de gobierno como agente activo que debe gobernarse a sí mismo (Castro-Gómez,

2015; Foucault, 2007; Rose, 1996). En el neoliberalismo se encuentra, así, una teoría del sujeto, del *Homo economicus* como empresario de sí mismo (Castro-Gómez, 2015; Foucault, 2007).

Por su parte, la subjetividad da cuenta de formas particulares de pensar, sentir y actuar respecto a uno mismo, los otros y el mundo (Stecher, 2013; Stecher, 2015). La subjetividad se construye en las relaciones a través del lenguaje y la materialidad característicos de un contexto social, cultural, económico y político específico, y este contexto es el que brinda posibilidades e impone limitaciones.

Metodología

Vamos a llevar a cabo el análisis de discurso considerando las ideas propuestas por Molero de Cabeza (2003) –quien, a su vez, basa sus planteamientos en las ideas de Pottier (1992)–. De acuerdo con Molero de Cabeza (2003), un discurso aparece en un contexto, tiene un propósito o intención comunicativa, tiene una estructura interna, reproduce una realidad y tiene funciones. Esto resume los dos componentes en que está concebido el discurso: el primero es el semántico, que está referido a la información contenida en el discurso, es decir, a los significados que transmite a los lectores o receptores, lo que se dice (y no se dice) y la forma en que se dice. El segundo componente es el pragmático o interactivo, que tiene que ver con los participantes y con el contexto o situación en la que se produce el discurso.

Con respecto a la selección del corpus, puede decirse que los textos considerados para el análisis pertenecen al género legal y están constituidos por el documento de la PNE de 2009 y las leyes, decretos, resoluciones y circulares que fueron promulgados previo a su creación, los cuales hacen parte de su marco normativo y constituyen, a su vez, sus antecedentes jurídicos. Estos documentos fueron

revisados y la información fue consignada en un cuadro considerando: el objeto del documento; la definición de términos claves relacionados con el emprendimiento; la estructura del documento; las instituciones y actores relacionados con el emprendimiento; y otros aspectos relacionados con este. El ejercicio de lectura y diligenciamiento del cuadro permitió identificar los textos que finalmente constituyen el corpus de análisis (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Corpus de análisis

Documento	Objeto
Política Nacional de Emprendimiento, 2009	
Ley 789 de 2002	Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código Sustantivo del Trabajo.
Ley 905 de 2004	Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.
Ley 1014 de 2006	De fomento a la cultura del emprendimiento.
Ley 1151 de 2007	Por la cual se expide el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010.
Ley 1286 de 2009	Por la cual se modifica la Ley 29 de 1990, se transforma a Colciencias en Departamento Administrativo, se fortalece el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación en Colombia y se dictan otras disposiciones.

Elaboración propia.

Las leyes que constituyen los antecedentes jurídicos de la PNE se encuentran enmarcadas en asuntos relacionados con la implementación de la flexibilidad laboral en nuestro país (Ley 789 de 2002), el sector empresarial (Ley 905 de 2004) y el Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación –Colciencias–, institución que juega un papel clave en lo que a emprendimiento se refiere (Ley 1286 de 2009). La Ley 1014 de 2006 está dedicada específicamente al fomento de la cultura del emprendimiento y la Ley 1151 de 2007, Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010, trae consigo algunos aspectos claves sobre el emprendimiento; en especial, en esta ley el emprendimiento aparece ligado al crecimiento económico y a la reducción de la pobreza y a la promoción del empleo y la equidad.

Análisis y discusión de datos

Para el análisis del proceso de agencialidad de los actores, nos vamos a centrar en lo que Molero de Cabeza (2003) denomina la zona del evento, la cual constituye una de las zonas actanciales, en la que aparecen los agentes y los pacientes. El agente es un actor social con suficiente poder para iniciar o producir cambios y transformaciones –quién hace qué–, mientras que el paciente es un actor social que recibe los efectos de las transformaciones –a quién–. El paciente puede estar presentado como víctima, si recibe los efectos de un proceso de degradación, o como beneficiario, si recibe los efectos de un proceso de mejoramiento.

Para la construcción de la zona del evento, inicialmente recogimos la información en un cuadro en el que consideramos: los tipos de actores (instituciones –públicas o privadas–, redes, programas); los actores; su función; otros actores con los que se relacionan; el documento donde aparecen; y la categoría a la que pertenecen. Una vez consignada la información en el cuadro, procedimos a categorizarla

considerando la propuesta de Molero de Cabeza (2003) y las categorías emergentes. De esta manera, construimos la zona del evento, en la que se consideran: los actores que apoyan a los agentes; los agentes; los intermediarios entre los agentes y los pacientes; los pacientes (beneficiarios); y los futuros pacientes (beneficiarios).

Cabe resaltar que los agentes pertenecen al Estado y en este sentido son, fundamentalmente, instituciones públicas. El Estado es quien tiene a su cargo el papel principal en lo que tiene que ver con la promoción y el fomento del emprendimiento, mientras que el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo es el responsable de la política pública en materia de emprendimiento. Otro de los ministerios que se resalta es el Ministerio de Educación Nacional, que tiene a cargo la promoción de la formación en materia de emprendimiento, e instituciones como el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), Colciencias y el Instituto Colombiano para la Evaluación de la Educación (Icfes). Aparecen también el Fondo Nacional de Garantías y el Instituto de Fomento Industrial. Estos últimos, junto con el Fondo Emprender, adscrito al SENA, tienen funciones relacionadas con el financiamiento.

Cabe mencionar que existen unos actores que apoyan a estos agentes, específicamente en lo que tiene que ver con el financiamiento. Estos actores son de carácter nacional e internacional y fundamentalmente son organismos de cooperación, entidades financieras y fondos de capital.

Como lo mencionamos párrafos arriba, el Estado, en conjunto con algunas de sus instituciones, constituyen los agentes en lo que tiene que ver con el emprendimiento en la medida en que son actores sociales con suficiente poder para iniciar o producir cambios y transformaciones en materia de emprendimiento en Colombia. No obstante, podríamos señalar que existen otros agentes con ciertos niveles menores de poder que hemos decidido llamar intermediarios.

Estos intermediarios pueden ser instituciones tanto públicas como privadas que pertenecen principalmente a los sistemas educativo y productivo. De las instituciones pertenecientes al sistema educativo, resaltamos las Instituciones de Educación Superior (IES) –y sus unidades, oficinas o centros de emprendimiento– que tienen como función principal fomentar acciones de formación y generación de capacidad. De igual manera, aparecen los institutos técnicos y tecnológicos, las instituciones educativas –desde su nivel preescolar hasta la educación media– y las entidades educativas formales y no formales. Es así como todo el sistema educativo está involucrado en el fomento del emprendimiento como intermediario entre el Estado y los beneficiarios. De los intermediarios pertenecientes al sector productivo, resaltamos las incubadoras de empresas y algunos programas, como los programas de desarrollo empresarial, el Programa Jóvenes Rurales Emprendedores y los programas para la formación de formadores orientados al desarrollo de la cultura para el emprendimiento. Como otros intermediarios, aparecen las Cajas de Compensación Familiar, las ONG, los colegios profesionales y la Red de Protección Social para la Superación de la Extrema Pobreza.

En materia de emprendimiento, los pacientes son beneficiarios en la medida en que se espera que estos reciban los efectos de un proceso de mejoramiento. Los pacientes pueden ser sujetos o “instituciones” y a su vez pueden pertenecer al sistema educativo, al sistema productivo o a otros.

Como beneficiarios pertenecientes al sistema educativo, aparecen los aprendices del SENA, los estudiantes y los docentes, y como beneficiarios pertenecientes al sistema productivo, aparecen los emprendedores y los empresarios en general, micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, bachilleres, técnicos, tecnólogos y profesionales. Aparecen también otros beneficiarios, como los ciudadanos en general, los jóvenes,

los jóvenes campesinos y familias y poblaciones en situación de pobreza y vulnerabilidad. Es así como los beneficiarios de la política pública de emprendimiento en Colombia abarcan un espectro amplio. Las instituciones beneficiarias pertenecen al sistema productivo y fundamentalmente están constituidos por emprendimientos y empresas, específicamente mipymes.

Podríamos decir que los agentes, los actores que apoyan a estos y los intermediarios conforman una estructura de competencia que haría parte del medioambiente que estaría encaminado a lograr el gobierno mediante la acción a distancia que busca, a su vez, que los sujetos se conviertan en actores económicos que pueden moverse con independencia del Estado.

Conclusiones

En la PNE y en algunas de las leyes que constituyen su marco normativo y sus antecedentes jurídicos, encontramos un dispositivo encaminado a la creación de un medioambiente en el que se plantean ciertas reglas de juego y una estructura de competencia encaminada a que los sujetos puedan moverse “libremente” y generar sus propias oportunidades de trabajo, ya sea para ellos mismos o para otros, a través de la creación de emprendimientos. Es así como encontramos que el papel del Estado está enfocado, principalmente, en la creación de este medioambiente y no en una intervención directa en cuanto a la creación de oportunidades de trabajo de las que se podrían derivar ciertas protecciones sociales (Castel, 2004). En la medida en que es el propio sujeto el que debe buscar y generar sus propias oportunidades de trabajo, se vería instado a convertirse en un “empresario de sí”.

Se tiene así una tendencia hacia una “desgubernamentalización” del Estado y hacia una “des-estatalización del gobierno” en la medida en que ya no es el Estado

el encargado de crear oportunidades de trabajo, sino de promover, mediante la política pública, la creación de un medioambiente para que el sujeto se convierta en un actor económico que puede moverse con independencia de este.

El neoliberalismo no solo trae consigo una nueva relación entre el Estado, la sociedad y la economía, sino que, derivado de ello, también trae consigo una nueva especificación del sujeto de gobierno como agente activo de su propio destino² que debe gobernarse a sí mismo de manera responsable, gestionar sus propios riesgos, lograr autoasegurarse, autorregularse (Castro-Gómez, 2015; Foucault, 2007) y buscar la autorrealización (Rose, 1996; Rose, citado por Molina, Martínez y Molina, 2014). Podríamos decir que el medioambiente que crea la estructura de competencia encaminada a la promoción del emprendimiento, en la medida en que exhortaría al sujeto a crear sus propias oportunidades de trabajo, exigiría la emergencia de un sujeto con estas características.

La concepción del emprendimiento en términos de atributos personales que el sujeto tiene o puede llegar a desarrollar y aprender conecta con la teoría del capital humano propuesta por los neoliberales, teoría que remite a la idea del *Homo economicus* como empresario de sí mismo, elemento clave de la nueva especificación del sujeto de gobierno.

Ahora bien, a partir de lo anterior, podemos decir que la política pública de emprendimiento en Colombia promueve un agenciamiento planteado en clave neoliberal. No obstante, resulta pertinente considerar lo relacionado

² Siguiendo a Rose (1996), no pretendemos, sin embargo, sugerir que la construcción del sujeto contemporáneo, como agente activo de su propio destino, sea una invención de los regímenes políticos recientes; las condiciones para que se haya producido esta mutación son complejas y no tienen un origen o causa simple. No obstante el *a priori* ético del ciudadano activo en una sociedad activa, esta redefinición de la ética de la personalización es, posiblemente, la característica más fundamental y generalizable de estas nuevas racionalidades de gobierno.

con las situaciones y giros inesperados planteados desde los límites de la analítica de la gubernamentalidad. Recordemos que desde la analítica de la gubernamentalidad, el gobierno consiste en aquella modalidad de acción que se dirige a la conducción de la conducta de los individuos con respecto a fines específicos (Foucault, 2007). No obstante, no podemos asumir de antemano que en todos los casos las racionalidades de gobierno logren imponerse; siempre cabe la posibilidad de que los receptores de estas acciones actúen de otra manera (Martínez Basallo, 2016). El mismo Foucault reconocía que el ejercicio de la racionalidad de gobierno supone unos límites.

Las políticas públicas se inscriben dentro de formas de gubernamentalidad específicas en tanto se articulan a determinados proyectos de gobierno. No obstante, como en el caso de la gubernamentalidad en general, su efectividad en la dirección de la conducta de los individuos no es algo que pueda darse por sentado; uno de los límites en el ejercicio de la gubernamentalidad reside en el hecho de que esta normalmente no alcanza lo que se propone (Martínez Basallo, 2016). Las políticas públicas pueden tomar otras formas, inesperadas e imprevistas, dependiendo de las creencias, los valores y los intereses de los actores a quienes están dirigidas; de los contextos particulares en los que son implementadas; de la compleja red de relaciones de actores en la que la implementación tiene lugar; y de las diferentes traducciones llevadas a cabo en dicha red de actores (Agudo Sanchíz, 2009; Martínez Basallo, 2016).

Podríamos plantear entonces que, al parecer, existiría un distanciamiento entre lo propuesto por la política pública, a nivel de su diseño, y lo que acontece durante el proceso de implementación y puesta en marcha. Así, lejos de seguir el recorrido lineal representado en diagramas de flujo o en hojas de ruta pulcramente diseñadas, las políticas públicas transitan un camino sinuoso y frágil en el que la contingencia y la improvisación juegan un papel determinante (Gupta, 2012; Martínez Basallo, 2016; Shore, 2010). Es así

como las políticas públicas no pueden considerarse como procesos lineales, cuya puesta en operación supone una secuencia lógica de eventos que empieza con su diseño y termina con su implementación y ejecución (Shore, 2010).

De ahí la importancia de llevar el análisis más allá de los textos oficiales en los que se sustentan las políticas, para centrarse en la manera en que funcionan en la práctica, donde sus efectos inesperados aparecen no como desviaciones de su diseño inicial, sino como el resultado de, como lo planteábamos párrafos atrás, las creencias, los valores y los intereses de los actores a quienes están dirigidas; los contextos particulares en los que son implementadas; la compleja red de relaciones de actores en la que la implementación tiene lugar; y las diferentes traducciones llevadas a cabo en dicha red de actores (Agudo Sanchíz, 2009; Martínez Basallo, 2016). El que los gobernados se constituyan a sí mismos como gobernables no puede darse por sentado a partir de intencionalidades inferidas de textos y discursos, sino que constituye un problema de investigación en lugares y grupos donde tiene lugar la acción política y económica (Agudo Sanchíz, 2009).

Con respecto a los destinatarios de las políticas públicas, podríamos señalar entonces que no son agentes pasivos; estos interpelan, reinterpretan y resignifican lo propuesto por las políticas de acuerdo con sus valores, creencias e intereses particulares. Así, algunas veces acatan las reglas del juego, mientras que otras son refractarios a ellas, haciendo de estas políticas procesos totalmente imprevisibles (Martínez Basallo, 2016). Coincidiendo con Agudo Sanchíz (2009), podemos decir que los destinatarios de las políticas son, al mismo tiempo, objetos y agentes de ellas, en tanto que mediante la aplicación de sus propias reglas y la elaboración de sus interpretaciones, estos actores pueden terminar afirmando o socavando los objetivos de dichos programas, dándoles de esta manera giros

inesperados (Martínez Basallo, 2016). De esta manera, es pertinente reconocer la capacidad de agencia de los actores implicados en el mundo de las políticas (Mosse, 2012).

Es así como el concepto de gubernamentalidad resulta a la vez productivo y problemático. La idea de gubernamentalidad puede resultar engañosa al llevarnos a asumir, *a priori*, los efectos de las políticas; esto es, a sustituir sus efectos reales, no intencionados o imprevistos por sus objetivos explícitos, lo cual nos acercaría significativamente a la posición gerencial optimista de planificadores y expertos (Agudo Sanchíz, 2009). De esta manera, el concepto de gubernamentalidad es bienvenido como punto de partida siempre y cuando se reconozca su debilidad empírica y se concrete mediante análisis de las relaciones reales de la política social (Agudo Sanchíz, 2009).

La noción de traducción (Derrida, 1982; Latour, 1988) permitiría matizar la noción de gubernamentalidad y evitar su debilidad empírica al dirigir nuestra atención sobre la diferencia entre la racionalidad de una política social y la realidad de sus condiciones de instrumentación (Agudo Sanchíz, 2009). El concepto de traducción se refiere a todos los desplazamientos a través de otros actores cuya mediación es indispensable para que cualquier acción ocurra (Derrida, 1982; Latour, 1988).

Cabe mencionar que, a nivel de la política pública, podría estarse dando una doble traducción. La primera, en el sentido de despojar a un problema social de su sentido político y traducirlo al lenguaje, aparentemente, neutral u objetivo de la intervención técnica (Martínez Basallo, 2016). Y la segunda, la traducción –o mejor, las traducciones– que empiezan a ocurrir entre los diferentes actores (agentes, intermediarios y beneficiarios) involucrados en la política.

Esto nos exhorta a girar la mirada hacia lo que acontece en la práctica con respecto al emprendimiento en Colombia, lo cual exigiría, en un primer momento, conocer tanto el discurso como la experiencia de algunos emprendedores. Este acercamiento a los sujetos nos permitiría conocer si

las subjetividades que estarían emergiendo se adscriben o resisten al gobierno de sí, característico de la nueva concepción de sujeto que trae consigo la gubernamentalidad neoliberal y que está plasmado en la política pública de emprendimiento, o si dichas subjetividades se distancian de estas lógicas.

Bibliografía

- Agudo Sanchíz, A. (2009). “Conocimiento, lenguaje, poder e intermediación. Perspectivas contemporáneas en la antropología de las políticas públicas”, en *Estudios Sociológicos*, (79), pp. 63-110.
- Agudo Sanchíz, A. (2011). “Mejoras privadas, beneficios colectivos: la producción y subversión de regímenes globales de política social en Chiapas”, en A. Agudo (ed.). *(Trans)formaciones del Estado en los Márgenes de Latinoamérica. Imaginarios Alternativos, Aparatos Inacabados y Espacios Transnacionales*. México: UIA-COLMEX.
- Castel, R. (2004). *La inseguridad social ¿Qué es estar protegido?* Buenos Aires: Manantial.
- Castro-Gómez, S. (2015). *Historia de la gubernamentalidad I. Razón de Estado, liberalismo y neoliberalismo en Michel Foucault*. Bogotá: Siglo del Hombre.
- Derrida, J. (1982). *La oreja del otro. Traducción y autobiografía*. Madrid: Carpe Noctem.
- Foucault, M. (1999). *Estética, ética y hermenéutica*. Barcelona: Paidós.
- Foucault, M. (2006). *Seguridad, territorio, población*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la biopolítica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Gupta, A. (2012). *Red Tape: Bureaucracy, Structural Violence and Power in India*. Duke y London: Duke University Press.

- Latour, B. (1988). *The pasteurization of France*. Cambridge (Massachusetts): Harvard University Press.
- Ley 789 de 2002.
- Ley 905 de 2004.
- Ley 1014 de 2006.
- Ley 1151 de 2007.
- Ley 1286 de 2009.
- Martínez Basallo, S. P. (2016). “Más allá de la gubernamentalidad: políticas de colonización y desarrollo rural en el piedemonte caqueteño (1960-1980)”, en *Universitas Humanística*, (82), pp. 135-162. Disponible en: <<https://bit.ly/2kqdFVm>>.
- Molero de Cabeza, L. (2003). “El enfoque semántico-pragmático en el análisis del discurso. Visión teórica actual”, en *Lingua Americana*, 7 (12), pp. 5–28.
- Molina, N.; Martínez, S. y Molina, V. (2014). “Historia de los poderes de la libertad. Conversación con Nikolas Rose”, en *Revista Sociedad y Economía*, 26, pp. 135-151.
- Mosse, D. (2012). “Una etnografía de las políticas de la ayuda en la práctica”, en B. Pérez (ed.). *Antropología y desarrollo. Discurso, prácticas y actores*. Madrid: Los libros de la Catarata, Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, Universidad Complutense de Madrid.
- Política Nacional De Emprendimiento, 2009.
- Pottier, B. (1992). *Teoría y Análisis en Lingüística*. Madrid: Gredos.
- Rose, N. (1996). “Governing ‘advanced’ liberal democracies”, en A. Barry; T. Osborne y N. Rose (eds.). *Foucault and political reason. Liberalism, neo-liberalism and rationalities of government*. Londres: University College London (UCL) Press.
- Rose, N. y Miller, P. (1992). “Political power beyond the State: problematics of government”, en *The British Journal of Sociology*, 43 (2), pp. 173-205.
- Rose, N. (2004). *Powers of Freedom. Reframing Political Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Shore, C. (2010). “La antropología y el estudio de la política pública: reflexiones sobre la formulación de las políticas públicas”, en *Revista Antípoda* (10), pp. 21-49.
- Stecher, A. (2013). “Un modelo crítico-interpretativo para el estudio de las identidades laborales. Contribuciones a la investigación psicosocial sobre trabajo y subjetividad en América Latina”, en *Universitas Psychologica*, 12 (4), pp. 1311-1324. Disponible en: <<https://bit.ly/2lvWG4h>>.
- Stecher, A. (2015). “La empresa flexible como dispositivo de gobierno. Aportes de la Analítica de la Gubernamentalidad al estudio de las subjetividades laborales en América Latina”, en *Universitas Psychologica*, 14 (5), pp. 1779-1794.

Trayectorias laborales de mujeres pobres urbanas

¿Con trabajo registrado se supera la pobreza?

GABRIELA BUKSTEIN

Resumen

El objetivo de este estudio es analizar las modalidades de vulnerabilidad del empleo y de las condiciones de trabajo y de vida que transitan mujeres pobres urbanas a partir de la obtención de un trabajo registrado en una empresa privada. Dichas compañías, del ámbito local e internacional, están especializadas en la comercialización masiva de productos o servicios, dirigidos a clientes ubicados en la base de la pirámide, los que se constituyen en consumidores potenciales como clave para el desarrollo de estrategias para el crecimiento y expansión del negocio futuro, según investigaciones realizadas por Prahalad (2008) y Yunus (2005), entre otros. Tal es así que en la Argentina, algunas empresas de comercialización, como Coppel, MR, Elektra, implementaron una forma alternativa de crédito de consumo dirigida a personas excluidas y no bancarizadas, por no cumplimentar los requisitos tradicionales exigidos para acceder al sistema financiero formal. Parten del reconocimiento de la necesidad de facilitar el acceso al crédito de consumo a las personas en situación de pobreza. Las compañías de comercialización, para acceder a los sectores de bajos recursos, organizan equipos de trabajo, conformados mayoritariamente por mujeres pobres urbanas que viven en los mismos barrios donde habita la población meta

que se busca incluir a partir del acceso al crédito de consumo. El nuevo rol que desempeñan es denominado “ejecutivas de cuenta” o “facilitadoras de créditos”, entre otros. La estrategia teórico-metodológica utilizada consiste en un abordaje cualitativo a partir del análisis empírico de trayectorias laborales de mujeres pobres urbanas que permiten comprender y detectar las transformaciones, positivas y negativas, a partir de su inserción en el mundo del trabajo y, al mismo tiempo, su repercusión en la vida personal y privada. Finalmente, se brindarán lineamientos sobre las estrategias organizativas innovadoras de dichos trabajadores por las empresas privadas.

Palabras clave

Trayectorias laborales; crédito de consumo; mujeres pobres urbanas.

Introducción

Las microfinanzas han tenido grandes cambios en los últimos cincuenta años, y se hicieron más visible debido al éxito de algunas prácticas, como los modelos del Banco Grameen en Bangladesh, fundado por Yunus, y el Banco Sol en Bolivia, entre los principales. Sus peculiaridades más explícitas son la “proximidad” (desplazamiento a sus hogares, atención a personas analfabetas, etcétera); la sustitución de garantías por la responsabilidad grupal e incentivos; la formación, el empoderamiento, la motivación; y la preferencia de las mujeres como prestatarias porque son más responsables y los beneficios que obtienen impactan en forma directa a toda su familia.

Actualmente, se han diversificado las finalidades del crédito y se orientan también a préstamos para consumo, para educación, para vivienda, etcétera. Por eso, más que “microcrédito” se utiliza el término de “microfinanzas”,

entendiendo que a la concesión de crédito se puede sumar la prestación de otros servicios: bancarios, de formación y asesoramiento, vivienda, consumo.

Invariablemente, la historia de las microfinanzas se ha limitado al modelo estándar del otorgamiento de microcréditos y solo una pequeña fracción de las personas ubicada en la parte inferior de la pirámide accede a los servicios financieros otorgados por instituciones formales, bancos y empresas de comercialización. Este amplio sector desarrolla su actividad entre la economía social y la capitalista tradicional, combinando recursos mercantiles y no mercantiles que pueden ser donaciones, trabajo voluntario y remunerado; y de esta manera se integra la lógica del mercado junto a la de la solidaridad y la redistribución (Bukstein, 2004).

En la Argentina, algunas empresas de comercialización, tales como Coppel, Elektra, etcétera, implementaron una forma alternativa de crédito de consumo dirigida a personas excluidas por no cumplimentar los requisitos tradicionales exigidos para acceder al sistema financiero formal. Parten del reconocimiento de la necesidad de facilitar el acceso al crédito de consumo de las personas en situación de pobreza, para mejorar su calidad de vida, lograr un mayor confort y dignidad. Las personas que no cuentan con acceso al crédito tienden a ser pobres y, a menudo, no tienen activos para ofrecer como garantía de préstamo.

La estrategia llevada a cabo por las compañías de comercialización, para acceder a los sectores de bajos recursos, se realiza a través de la organización de equipos de trabajo, conformados mayoritariamente por mujeres que viven en los mismos barrios donde habita la población meta que se busca incluir con el acceso al crédito de consumo.

El puesto laboral asignado por las empresas a estas mujeres es denominado “ejecutivas de cuenta”, “facilitadoras de créditos” o “asesoras de créditos”, etcétera. En su rol, las mujeres constituyen el nexo entre la empresa y las personas de sectores pobres para que se les otorgue el crédito. El

nuevo rol empodera a las mujeres, promueve la igualdad e impulsa el desarrollo de sus aptitudes y competencias, pero al mismo tiempo estigmatiza y discrimina.

El objetivo de este estudio es analizar el impacto en la vida de las mujeres pobres urbanas a partir de su inserción laboral en un trabajo registrado en compañías de comercialización. Es decir, poder determinar el cambio en su vida personal y laboral y de ese modo, poder dilucidar las transformaciones a partir de su historia laboral registrada. Si bien nos demuestran que es posible encauzar la vida de las personas en vulnerabilidad y exclusión social, brindando el derecho y la oportunidad de un trabajo formal en el marco de la “economía informal”, pese a los avances, aún es necesario seguir profundizando en el tema e incorporar otros actores, como el Estado, para lograr una sociedad más justa y equitativa.

Mujeres pobres urbanas

Todos los seres humanos tienen derecho a tener activos y oportunidades; la falta de los mismos es considerada pobreza. En general, se relaciona a la pobreza con el acceso desigual a los recursos, unido a la exigua participación en instituciones tanto sociales como políticas; debido a que las opciones de los pobres son limitadas por la escasez de recursos y por la imposibilidad de negociar mejores prestaciones por falta de poder. Por ende, podemos caracterizar a la pobreza como la carencia de recursos culturales, sociales y materiales, medida por sus bajos ingresos, para satisfacer las necesidades básicas humanas, como la vivienda, la educación, la salud, la nutrición y el acceso al agua potable. Además de las limitadas oportunidades sociales, políticas y laborales excluidas de la obtención de bienestar.

Siguiendo la clasificación de bienestar realizada por Nussbaum y Sen (1996: 103), se encuentran los siguientes componentes para alcanzarla: empleo y condiciones de trabajo, recursos económicos, familia e integración social, salud y acceso al cuidado de salud, educación y capacitaciones, vivienda, recreación y cultura, seguridad de la vida y de la propiedad y recursos políticos. La revisión del acceso y la calidad de cada uno de estos bienes permite mostrar las condiciones de pobreza en las que se encuentran las personas porque consideramos que para analizar y comprender el problema de la pobreza, sería necesario conocer la cantidad de pobres, quiénes son y la causalidad de su condición.

De ese modo, la pobreza es la consecuencia final de la exclusión social. Según Arriagada, “La exclusión social se refiere a dos dimensiones: la falta de lazos sociales que vinculen al individuo con la familia, la comunidad y más globalmente con la sociedad y la carencia de derechos básicos de ciudadanía” (Arriagada, 2004: 6). Las personas pobres no acceden a un trabajo formal, no poseen cobertura médica, carecen de poder, su educación es deficiente, y desde la perspectiva de género, son aquellas mujeres que no pueden combinar sus responsabilidades familiares y laborales. Existe una sobrerrepresentación de las mujeres entre los pobres, lo cual se debe a que mayoritariamente sufren discriminación que las excluye del acceso y la igualdad en el mundo laboral. Dicha exclusión se transforma en una traba para su desarrollo humano y personal (Max-Neef *et al.*, 1990), lo que afecta también a la sociedad.

Además, las personas que viven en zonas urbanas en condiciones de pobreza cuentan con viviendas precarias, servicios públicos de baja calidad y sufren el hacinamiento; lo que impacta directamente en la salud, en especial de mujeres y niños.

Pese a que se reconoce a la pobreza como un fenómeno multidimensional, para su medición, se priorizan los ingresos del hogar, que es la métrica que determina el acceso o no a los recursos. Tal es así que se sintetiza la medición de

la pobreza en la línea que separa la capacidad de los hogares de comprar en el mercado el sustento mínimo necesario para la vida y la reproducción.

El círculo vicioso de la pobreza se representa en la imposibilidad de los hombres, pero mayoritariamente de las mujeres, de no obtener ingresos propios, lo cual las hace más vulnerables económicamente, ya que necesitan depender de otros, y lo usual es que sea de su pareja o cónyuge, relación que es factible de modificarse por separación o viudez.

Las mujeres pobres urbanas se encuentran en una posición de doble desventaja, ya que pertenecen a una población marginal y son mujeres. En cuanto a los aspectos educativos, las mujeres jóvenes tienen niveles educativos marcadamente más elevados que las adultas, que muchas veces no finalizan sus estudios primarios. Los ingresos percibidos también las ubica en una situación desventajosa comparativamente con los hombres, pues en general perciben ingresos inferiores a un salario mínimo; y sus ganancias contribuyen significativamente al ingreso familiar.

En lo que respecta a la situación laboral, se podría señalar, en primer lugar, que el trabajo del hogar no es reconocido como remunerable y que su inserción en el mercado del trabajo es inestable y relegado a la economía informal, y así ocupan posiciones subordinadas. En cuanto a las condiciones laborales de las actividades que ocupan, implican una alta desprotección y precariedad, además de que reportan ingresos reducidos, como ya fue mencionado.

La incorporación a un trabajo se realiza a través de canales informales y su precariedad se manifiesta por carecer de cobertura médica o, en un número reducido, las que están amparadas por la cobertura social laboral.

De la trayectoria ocupacional de estas mujeres pobres urbanas, nos interesa recalcar que el ingreso al mercado laboral se produce muy tempranamente, ya que la mayoría desempeña su primera ocupación a una edad muy joven, lo cual se asocia con la no finalización de sus estudios

básicos y la crianza de los hijos. Habitualmente, sus empleos adolecen de características muy importantes, tales como: una remuneración justa, una relación contractual formal, acceso a seguros y derechos laborales, etcétera. Otra de las causas adversas usuales en contextos de pobreza corresponde a la cesantía o desocupación temporal. Es evidente que dicha situación impacta en el ascenso y descenso a la pobreza durante el ciclo vital de personas y hogares. Este esquema ocupacional inestable hace de la pobreza una situación poco previsible.

Por ese motivo, la propuesta de incorporar a mujeres pobres urbanas en un trabajo registrado por empresas de comercialización masiva de productos a grandes cantidades de clientes resulta atrayente y se presenta casi como una alternativa de inserción laboral formal.

Metodología

La estrategia teórico-metodológica utilizada consiste en un abordaje cualitativo a partir del análisis empírico de trayectorias laborales de mujeres pobres urbanas que permite comprender y detectar las transformaciones, positivas y negativas, a partir de su inserción en el mundo del trabajo y, al mismo tiempo, su repercusión en la vida personal y privada.

Se utilizó como técnica de recolección de datos la entrevista en profundidad individual, para lo cual se elaboró una guía de pautas. Las entrevistas fueron grabadas para garantizar la no pérdida de información y para luego, realizar su posterior análisis.

A partir del análisis de la información recabada, se incluyen explicaciones alternativas posibles. A través de las entrevistas en profundidad a mujeres pobres urbanas, nos aproximamos a elementos racionales y emocionales del discurso del grupo de estudio, que se han focalizado en los

cambios producidos en la dinámica de la organización al interior de cada familia a partir de su nuevo rol como trabajadora en una empresa de comercialización con trabajo registrado.

Mediante las entrevistas en profundidad, se logra capturar información significativa de los actores involucrados: categorizaciones, imágenes de la vida cotidiana, percepciones profundas, conceptos, etcétera. Su ventaja más evidente es que permite obtener la visión de los individuos, pero de manera indirecta. Realizar una interpretación de la perspectiva de un actor social es principalmente un trabajo de inferencia a partir de la descripción del comportamiento de los sujetos investigados, tanto si la información se deriva de las observaciones, de las entrevistas, o de cualquier otra fuente, como podrían ser los documentos escritos. El análisis cualitativo, también, permite profundizar sobre aspectos cognitivos, emocionales y conductuales con relación al nuevo rol de la mujer.

Alcanzar un trabajo registrado: sus implicancias

Las entidades bancarias y no bancarias que ofrecen créditos para consumo están destinadas a segmentos diferentes del mercado. Aquí destacamos a las empresas de comercialización como un nuevo agente de bancarización, tales como cadenas de supermercado, zapaterías, casas de electrodomésticos. Su principal actividad es la venta de bienes y servicios, pero dedican parte de sus operaciones a actividades financieras, relacionadas directa o indirectamente con el consumo: créditos de consumo, seguros personales, hipotecarios, educacionales, fondos mutuos, etcétera. Dichas empresas se focalizan en conquistar a quienes no acceden al sistema bancario con facilidad, captando al segmento poblacional con menores ingresos.

Este tipo de servicios contiene un componente “contracultural”, pues su intención es combinar la racionalidad económica, que supone el otorgamiento de un crédito de consumo, con la solidaridad social implícita en la garantía solidaria, ya que está orientado a la inclusión de sectores de la sociedad habitualmente marginados.

Para las empresas, la inserción de la población de bajos ingresos en su cadena de valor significa el desarrollo de herramientas y capacidades que pueden brindarles una ventaja competitiva relevante. De tal forma, ofrecen el acceso a créditos de consumo, préstamos de dinero personales, tarjetas comerciales, etcétera, con relativa facilidad, con la finalidad de lograr la inclusión social de sectores habitualmente excluidos de la banca tradicional e incrementar su rentabilidad.

Se debe señalar que esta inclusión social tiene un precio, que en general no es advertido por las personas de menores ingresos y menos educación cuando firman los contratos o documentación crediticia requerida por las empresas de comercialización, donde se incluyen las comisiones, seguros, asistencia técnica y altas tasas de interés.

Asumimos que esta práctica, para la empresa de comercialización, ha contribuido

no sólo a diversificar las fuentes de crédito en los mercados financieros, sino también a profundizarlo sustantivamente. En el discurso de este sector, se presenta la idea de que esta transformación ha permitido a familias de menores ingresos el acceso expedito a bienes durables, que permiten una mejor calidad de vida (Comité Comercialización Financiero de Chile, 2011, citado en Marambio, 2012).

Tal es así que las diferentes empresas de comercialización que ofrecen servicios crediticios a las personas que se encuentran en la base de la pirámide delinearon un nuevo puesto de trabajo en sus organigramas con características muy precisas y opuestas a la de sus puestos tradicionales.

Sintéticamente, se podrían señalar las siguientes: venta directa; personalizada; individual; y conforman mayoritariamente los equipos con mujeres pobres urbanas.

La venta directa es la comercialización de bienes de consumo y servicios fuera de un local comercial fijo. Esto posibilita la atención personalizada, lo cual permite la eficiencia y aceptación en mercados con gran diferenciación, variadas marcas y escasa inversión publicitaria. El tipo de ventas que realizan las empresas se denomina sistema de ventas “puerta a puerta” porque los productos se ofrecen a través de un catálogo en el domicilio del potencial cliente y futuro consumidor final.

La interrelación entre los equipos de trabajo y los clientes insertos en la economía informal constituye la clave principal para el crecimiento exponencial de este método de trabajo. El vínculo estrecho que se genera permite la captación del potencial cliente y la aceptación del proceso de adquisición del crédito. Se necesita mantener una comunicación constante con el cliente, debido al contexto social y económico en que se encuentra inserto, ya que muchas veces su situación es frágil y puede variar drásticamente; en tales circunstancias, es fundamental el apoyo y la orientación. Por lo tanto, el seguimiento y el acompañamiento personalizado de los clientes que componen la cartera crediticia constituyen una parte esencial de sus tareas.

El crédito de consumo que se ofrece es individual, destinado a personas mayores de edad y que generan ingresos a partir de trabajos que realizan en el sector informal, aunque no puedan demostrarlos con un recibo de sueldo.

Se conoce que las empresas, al seleccionar a mujeres pobres urbanas como empleadas, buscan que a partir del rol asignado como asesoras de créditos de consumo, tengan una mayor llegada al público objetivo, es decir, a los potenciales clientes que vivan en sectores populares. Dichas mujeres deben habitar en los mismos barrios donde trabajan, con la finalidad de lograr una mayor empatía con quienes serán sus clientes; deben saber leer y escribir,

tener buena comunicación oral, saber escuchar, una actitud proactiva frente al trabajo, manejo de situaciones, muchas ganas y principalmente, necesidad de trabajar. Motiva también la incorporación de mujeres a las empresas de comercialización porque consideran que son más sumisas y fáciles de intimidar en sus lugares de trabajo.

Mucha bibliografía sobre el tema (Bridgers, 2012; Harriss, 1990) asegura que las mujeres más que los hombres van a destinar sus ingresos para cuidar a sus hijos, especialmente en lo referente a alimentación, a la educación y a la salud. En definitiva, lo que se asevera es que cuando el ingreso es destinado, direccionado o gestionado por mujeres, los beneficios impactan directamente en el bienestar de todo el grupo familiar; por ejemplo, los ingresos son destinados a que los hijos asistan al colegio, reciban una alimentación más sana, se hacen en su hogar, etcétera, lo que mejora la vida familiar en general.

Las empresas han preferido a mujeres que se encuentran excluidas del mercado laboral; su búsqueda es más sencilla y su selección se sustenta para brindarles la oportunidad de acceder a un trabajo registrado, que en muchos casos es la primera vez, lo cual permite que se puedan involucrar más en el bienestar de su familia, su comunidad y así recobrar su valor en la misma.

Al ingresar a un trabajo registrado, se asume que mejoran la situación financiera de la mujer y su posición en la familia y sociedad, con el aumento de su autoestima y su poder de decisión. La incorporación de mujeres pobres urbanas en dichas empresas se fundamenta en el rol que se les asigna, implementando el sistema de ventas “puerta a puerta” y ofreciendo las bondades del crédito de consumo a sus vecinos, a sus pares, a las personas de bajos recursos que trabajan informalmente y no tienen cómo demostrar sus ingresos.

La inclusión de estas mujeres en sus puestos de “ejecutivas de cuenta”, “facilitadoras de créditos” u otras denominaciones se sustenta en la premisa de que al encontrarse

excluidas del mercado laboral y sin oportunidades reales en su vida, serían capaces de llevar adelante la ardua tarea de caminar en los barrios populares, con el peligro intrínseco en ellos y seguir adelante, enfrentarse a los vaivenes climáticos, confrontar a los clientes enojados, autoexplotarse para alcanzar los objetivos exigidos y esencialmente, tener un papel sumiso al ser ubicadas en la base de una estructura organizativa jerárquica empresarial.

Entre las tareas que deben realizar, se destaca la difusión del crédito en *stands* instalados en lugares públicos o donde se desarrollan espectáculos, eventos culturales, sociales, deportivos, etcétera, o bien, en instituciones que prestan sus instalaciones. La realización de publicidad exterior permite dirigirse a determinados segmentos difíciles de abordar, y además, colocada en lugares estratégicos, se consigue captar la atención de la población meta. El objetivo es lograr una cartera crediticia numerosa, a lo cual se le añade como tarea posterior el seguimiento para la cobranza a término y la morosidad.

El nuevo puesto de trabajo registrado desempeñado por las mujeres constituye una de las pocas oportunidades para sentirse dignas, tener logros materiales a partir de una remuneración fija y como trabajadora, gozar de todos los beneficios que otorga la ley con motivo de la existencia de la relación laboral (vacaciones, aguinaldo, licencia paga, protección contra los riesgos del trabajo y jubilación, entre otros).

Estas mujeres asumen un papel activo en la supervivencia de sus grupos familiares, marcadas por las condiciones de dependencia cultural de los parientes masculinos. Sin embargo, las transformaciones en su vida privada, la nupcialidad, la convivencia, los roles tradicionales, etcétera, llevan a las mujeres a asumir una cuota sustancial, en la provisión de ingresos a través del desempeño de actividades remuneradas y en otras responsabilidades frente a la familia. Se encuentran mayoritariamente sumergidas en una especie de aletargamiento y desgano con la convicción

de que solo pueden mantenerse a partir de un subsidio del gobierno; por eso, el acceso a un trabajo registrado y estable las empodera. El empoderamiento es entendido como la concientización, movilización y adquisición de poder de los miembros de una organización, institución o empresa en forma individual y colectiva.

Los cambios en la vida de las mujeres son inmediatos; cada mujer comienza a alimentarse mejor como así también, los miembros de su familia hacen planificaciones mensuales, se imponen metas para sus vidas, su hogar y sus hijos. Consiguen equipar sus hogares con la obtención de los mismos créditos para consumo que difunden y que tratan de “colocar” en la población de sectores con vulnerabilidad.

La educación formal es considerada por las mujeres como un elemento fundamental, pero priorizan la formación de sus hijos antes que la propia. Sin embargo, al mismo tiempo, algunas de estas mujeres han podido estudiar y obtener un título de la escuela primaria o del secundario, pero el esfuerzo de la carga horaria laboral y familiar, sumado a la carga horaria para estudiar, arroja como resultado que solo una minoría accede a una mejor educación. No obstante, en el imaginario de las mujeres se les presenta la motivación y la necesidad de completar sus estudios, que expresado en sus propias palabras lo explican: “para hacer mejor el trabajo”; “para ser ejemplo ante mis hijos”; “para no sentir vergüenza”.

Algunas mujeres, al acceder a un trabajo registrado, modifican su vida, se empoderan en sus capacidades personales y humanas, y alcanzan mayor autonomía y la ansiada independencia económica. Aunque no logran romper con el círculo vicioso de la pobreza. Siguen viviendo en las mismas villas miserias o barrios populares, aunque con mejorías por la adquisición de electrodomésticos. Siguen habitando en sus mismas casas, pero con mejoras en la infraestructura de sus viviendas. Siguen sufriendo discriminación en sus puestos de trabajo, pero al mismo tiempo son poderosas en

los barrios que trabajan y con sus clientes. Siguen conviviendo en el interior de su familia con graves problemas de alcoholismo, drogadicción y machismo, pero logran el respeto de sus hijos y clientes. Y lo más significativo es que se sienten útiles y orgullosas de sí mismas.

En este sentido, superar la pobreza no puede limitarse solo a la generación de ingresos, sino que se debe integrar efectivamente tanto a las mujeres como a los hombres en situación de pobreza a superar su segregación social, territorial, cultural, social, política y así permitir que accedan a las oportunidades de desarrollo. Se podría decir que el nuevo rol, por un lado, empodera a las mujeres, promueve la igualdad e impulsa el desarrollo de sus aptitudes y competencias y, por el otro, las estigmatiza.

Las mujeres insertas en puestos de trabajo registrado tienen la efímera ilusión de poder modificar su realidad y especialmente, la de sus hijos y vuelven al trabajo con denodadas energías para sustentar a su familia y pese a sus esfuerzos, continúan en el ciclo vicioso de la pobreza.

Conclusiones

El aumento de la participación femenina en actividades económicas, específicamente al acceder a un trabajo registrado, impacta, por un lado, en un cambio de actitud en el que la mujer y su comunidad reconocen cada día más su potencial; y por el otro, la necesidad de mitigar la situación de pobreza en que se encuentra inserta mientras que la mayoría tiene un empleo de sobrevivencia, un plan o está desempleada. Sin embargo, es poco probable que el empleo en el sector formal se amplíe lo suficiente como para modificar este contexto. Desde algunas empresas de comercialización, se ha comenzado a generar la inclusión de mujeres

pobres urbanas como empleadas para la captación de clientes ubicados en la base de la pirámide como potenciales consumidores de créditos, como una doble oportunidad.

En una primera instancia, es una oportunidad para incluir a mujeres excluidas del mercado de laboral y que no han tenido posibilidades para desarrollarse económica, social y humanamente, cuyas historias de vida muestran la lucha y el esfuerzo constante para resolver su situación de pobreza. En segundo lugar, es una oportunidad para que todas las personas tengan las mismas condiciones de igualdad en el acceso a créditos de consumo, y así lograr un mayor bienestar. En ambos casos, implica empoderar, incluir y construir una sociedad más equitativa, pero al mismo tiempo, discrimina, endeuda, desvaloriza, estigmatiza y no logra romper con el círculo vicioso de la pobreza.

En general, las mujeres pobres urbanas, sus familias y los clientes que intentan captar para mantener sus propios trabajos se encuentran insertos en condiciones de pobreza estructural y continúan viviendo en la pobreza. La situación de tener un trabajo registrado puede paliar en algo la pobreza, pero no superarla; por lo tanto, el acceso al crédito de consumo genera efectos duales tanto para los clientes que acceden a los créditos de consumo como para las mujeres que acceden al trabajo formal.

Por un lado, tiene un componente positivo, que representa en los clientes sin recibo de sueldo un efímero bienestar al obtener algunos bienes y servicios que les brindan mayor confort en su vida o les permite acceder a bienes “diferenciales” para lograr la pertenencia a un grupo, por imitación de consumos, etcétera, pero para ello deben pagar las cuotas y los intereses de la deuda según lo pactado. Y por el otro, tiene un componente negativo, que constituye la imposibilidad de pago, que conlleva el sobreendeudamiento, a cargar la deuda impaga y donde la ilusión crediticia problematiza la situación de vulnerabilidad.

Al mismo tiempo, las mujeres pobres urbanas que fueron incorporadas en una empresa de comercialización también se enfrentan con dos componentes. Un componente positivo es el incorporarse al mercado laboral al obtener un trabajo registrado que le permite desarrollarse laboral y personalmente. Un componente negativo es que la estigmatiza y discrimina y no pueden salir de su situación de pobreza.

Finalmente, consideramos que es fundamental crear las bases de un sistema financiero integral que impulse el crecimiento de los diversos sectores de la economía, especialmente de aquellos ubicados en la base de la pirámide, ya que el crédito es un factor determinante para propiciar la recuperación económica, conjuntamente con el desarrollo humano de las personas. Por ese motivo, es necesario que las empresas pongan en práctica pautas que permitan realmente la inclusión social tanto para el cliente interno (empleados) como para el cliente externo, para que de ese modo la aplicación del crédito de consumo destinado a personas ubicadas en la base de la pirámide sea una herramienta integral para los involucrados.

Bibliografía

- Arriagada, I. (2004). *Dimensiones de la pobreza y políticas desde una perspectiva de género*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Bridgers, E. (2012). "Women's Control over Loans and Involvement in Investment Activity: Research Results from Maharashtra and Andhra Pradesh", en *Stanford Journal of International Relations*, 13.2, pp. 10-19.
- Bukstein, G. (2004). "Análisis de las entidades de microfinanzas y beneficiarios en la Argentina", en *Revista Argentina de Sociología*, vol. 2, n° 3.
- Bukstein, G. (2007). *Economías Locales y Redes Asociativas*. Palma: Fundación Cátedra Iberoamericana.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2001). "Informe de la Reunión de Expertos: Seminario Internacional sobre las Diferentes Expresiones de la Vulnerabilidad Social en América Latina y el Caribe". División de Población de la Cepal/Celade, Santiago de Chile, Chile.
- Harriss, B. (1990). "The Intra-Family Distribution of Hunger in South Asia", en J. Dreze y A. Sen (eds.). *The Political Economy of Hunger. United Nations University*. Oxford: Oxford University Press.
- Marambio Tapia, A. (2012). "Endeudamiento y "Retailización" en las clases medias: vulnerabilidad y el espejismo de la movilidad". Primeras Jornadas: Clases Medias en Chile y América Latina: los sujetos pendientes, 20 y 21 de agosto, Santiago de Chile.
- Max-Neef, M. et al. (1990). *El desarrollo a escala humana*. Santiago de Chile: Zed Books.
- Nussbaum, M. y Sen, A. (comps.) (1996). *La calidad de vida*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Prahalad, C. K. (2008). *La oportunidad de negocios en la base de la pirámide. Un modelo de negocio rentable, que sirve a las comunidades más pobres*. Bogotá: Norma.
- Yunus, M. (2005). *El banquero de los pobres: los microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. Barcelona: Paidós Ibérica.

V. Metabolismos del sistema: género, capital financiero y sujeto

Ditadura militar

Fundamentos da acumulação financeira no Brasil

FRANCIELI MARTINS BATISTA

Resumo

A crise do capital ocorrido nos 1970 colocou na ordem do dia a necessidade do rearranjo do bloco histórico burguês, o que impele a condensação de um novo projeto econômico, com vistas a uma nova plataforma de acumulação de capital. O resultado destas mudanças e disputas intra-burguesas ficou evidente nos vinte anos subseqüentes: o desenvolvimento de uma política liberalizante com a desregulamentação do mercado internacional e dos movimentos de capitais, ou seja, a imposição das reformas neoliberais. A demanda, posta pelos países centrais, por uma menor regulação no comércio internacional originou-se, em grande medida, pela considerável expansão do setor financeiro e do mercado de capitais. O desenvolvimento deste processo proporcionou mais importância ao setor financeiro no ciclo de acumulação de capital ao gerar lucros cada vez mais substantivos, independente do setor produtivo, aumentando a discrepância entre o volume movimentado na esfera especulativa e o montante realmente existente – lastro real do capital. Deste modo, a lógica financeira se forjará como o padrão de acumulação capitalista no reordenamento das forças políticas e econômicas com a implementação do sistema neoliberal. Os fenômenos emergidos em fins da década de 1980 e início dos anos 1990 mantêm-se na forma de organização política, econômica e social que ainda vivemos.

A hipótese que procuramos verificar é a de que o constructo desta nova base capitalista tem como ponto nodal o esgotamento do ciclo de acumulação e o rompimento com o Acordo de Bretton Woods que irá incidir sob a economia nacional, especialmente com a “crise do milagre”. Do mesmo modo, procuramos compreender o papel ativo que a política econômica da Ditadura Militar Brasileira assumiu no avanço do capital financeiro no país. O Estado brasileiro favoreceu abertamente a fração do setor financeiro com a implementação de políticas de orientação monetarista e antiinflacionária além, da própria reestruturação do sistema financeiro. Os resultados concretos dessa reestruturação foi uma maior centralização e a concentração bancária associada à maior internacionalização da economia brasileira tanto na presença de capital no país como, fonte de recursos para empréstimos. 3 Entendemos, portanto, que o padrão de acumulação sob dominância financeira se forja nesse bojo a partir das medidas tomadas a nível nacional e internacional para enfrentar a crise do capital que instalou nos anos 1970. Esta e as demais consequências levarão o Brasil, por sua condição *sine qua non*, ao modelo neoliberal. Portanto, é essencial retomar estes fenômenos históricos, suas relações, determinações e particularidades para compreender seus substratos essenciais que atualmente se apresentam no campo político e econômico.

Palavras chave

Ditadura militar; dependência; Brasil

I. Introdução

O projeto de desenvolvimento que se inicia com o golpe militar no Brasil, em 1964, expressou a crise econômica e política que se agudizava no país ao menos desde o início da década. As contradições que se tornavam cada vez mais

candentes no seio da sociedade brasileira foram sufocadas pela tomada do poder e o exercício da violência e repressão que se instalou na esfera política, econômica e social. O presente trabalho tem como objetivo apresentar alguns aspectos essenciais que conformaram a nova ordem econômica, em especial, a reestruturação do sistema financeiro efetuada pelos militares, embora não tenha se modificado determinadas bases que sustentavam o capitalismo no Brasil, como a dependência de financiamento externo, ao contrário, reafirmaram e aprofundaram a dependência do país frente ao capital externo. Abriu-se um novo ciclo de expansão econômica que se adequava à lógica monopolista em consonância ao padrão de acumulação posto a nível internacional.

As transformações ocorridas a partir dos anos 1950 no Sistema Monetário Internacional expressas no Acordo de *Bretton Woods* incentivavam a expansão da exportação de capitais e a instalação de multinacionais em regiões periféricas. A inserção do Brasil nesta dinâmica se fez por meio de instrumentos que favoreciam a formação de monopólios e a entrada de capitais externos de forma subalternizada e um importante instrumento que corroborou este projeto foi a nova política financeira do país.

O nosso trabalho integra uma pesquisa de mestrado que se encontra em andamento, contudo, é possível indicar alguns elementos importantes que decorrem deste processo. Destacamos as consequências do aprofundamento da dependência do financiamento externo que resultou numa elevação vertiginosa da dívida externa e, a partir da crise econômica que assola o sistema capitalista nos 1970 e se agrava nos anos 1980, o país é impelido a se submeter às políticas que o enquadraram num novo arranjo fundado na desregulamentação econômica e na dominância da acumulação financeira.

II. *Bretton Woods* e a política financeira da ditadura militar

Na metade do século XX acompanhamos a reestruturação do sistema capitalista a partir do Acordo de *Bretton Woods* firmado no pós-II Guerra Mundial, historicamente conhecido como a “Era de Ouro”, cujo significado maior foi o Estado assumir papel essencial no planejamento produtivo e social no interior das fronteiras nacionais. Este projeto esteve sob hegemonia estadunidense e contemplou mais abertamente a busca por estabilidade do câmbio, incentivo ao investimento internacional e correções dos problemas na balança de pagamentos. De forma geral, este novo reordenamento econômico esteve voltado à reconstrução de países europeus e do Japão que terminaram a guerra com elevados déficits e desequilíbrio econômico. Operacionalizaram tal política com a criação de duas instituições internacionais: o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Bird). Ademais, firmou-se o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (siga em inglês – GATT) com o desígnio de reduzir as barreiras comerciais sob negociações periódicas. Estabeleceu-se uma era baseada na ideia de livre comércio e movimentos de capitais sustentados pela dominação do dólar, cujo lastro em ouro era garantido pelo governo dos EUA.

A partir desta reorganização do Sistema Monetário Internacional abriu-se um ciclo econômico de expansão produtiva mundial entre os anos 1950-1970, elevando-se a um patamar quatro vezes maior, assim como o comércio mundial e os produtos manufaturados ampliaram-se em torno de dez vezes (Hobsbawm, 1995).

A grande massa de capitais transferidas aos países em reconstrução forjou uma nova divisão internacional do trabalho a partir da ampla expansão do comércio mundial, em especial de produtos industrializados. Este processo esteve restrito, de início, aos países centrais e ensejou mudanças

substantivas na base produtiva, que passou a ser sustentada por intensiva tecnologização. A chamada “Revolução Tecnológica”, de meados dos anos 1960 e mais expressivamente nos 1970, é a exacerbação do grande acúmulo científico que, mediante sua transmutação em elemento fundamental no desenvolvimento econômico, reforça a enorme vantagem dos países centrais em relação aos periféricos, dado seus altos investimentos em pesquisa e ciência.

Hobsbawm (1995, p. 272) afirma que na década de 1960 emerge, com mais força, a transnacionalização da economia com a exportação de capitais para países periféricos; com a divisão do ciclo produtivo, na qual, partes da atividade produtiva passaram a se realizar fora de suas fronteiras; formação de multinacionais; e aumento do financiamento externo.

Esse processo deve ser compreendido a partir dos condicionados da lógica expansiva do capital e da tendência à centralização e concentração do sistema capitalista. Logo, o entendimento de que a reprodução ampliada do capital é condição *sine qua non* para sua existência no tempo, as economias centrais viabilizaram, mediante uma nova divisão internacional do trabalho, o avanço dos capitais centrais sobre as economias periféricas: quer pelo aumento do volume de capital destinado a estas regiões, quer pelo uso dos mecanismos políticos.

Importante ressaltar também o nexos desigual pelo qual se opera o sistema capitalista. As relações comerciais que estruturam o mercado mundial conformam posições hierárquicas na medida em que os países com um elevado avanço das forças produtivas estabelecem uma relação de subordinação com os países economicamente atrasados. Os países periféricos serão impelidos a absorver as relações sociais e as relações de produção próprias deste sistema. Contudo, é patente que não conseguirão seguir o mesmo caminho que os países do centro, pois não passarão por determinadas etapas de desenvolvimento, até se chegar a um alto nível de incorporação das forças produtivas. Estes

países irão se ajustar ao nível desenvolvimento econômico estabelecido pelo centro, se relacionando com ele de forma subordinada.

O desenvolvimento desigual, que é a lei mais geral do processo histórico, não se revela, em nenhuma parte, com maior evidência e complexidade do que no destino dos países atrasados. Açoitados pelo chicote das necessidades materiais, os países atrasados se veem obrigados a avançar aos saltos. Desta lei universal do desenvolvimento desigual da cultura decorre outra que, por falta de nome mais adequado, chamaremos de lei do desenvolvimento combinado, aludindo à aproximação das distintas etapas do caminho e à confusão das distintas fases, ao amálgama de formas arcaicas e modernas (Trotsky, 2007, p. 21).

Nesse bojo, a inserção do Brasil na dinâmica de acumulação montada em *Bretton Woods* foi conduzida, internamente, pela centralização do poder com a instauração do regime militar. O golpe, em abril de 1964, não representou apenas uma tomada de poder e mudanças na constituição da política institucional, mas também conformou um novo direcionamento econômico e uma nova forma de inserção do país na divisão internacional do trabalho. As mudanças implementadas, neste período, resultaram na retomada de uma nova etapa de desenvolvimento fundada pelo padrão monopolista e sustentado, em grande medida, pelo financiamento externo.

A estrutura de financiamento do país, tanto no âmbito do Estado como no setor privado, configurava-se de forma deficiente e apresentava-se como grande obstáculo para retomar o desenvolvimento em novas bases. Os setores bancário e financeiro eram os mais atrasados se comparados com as demais economias já consolidadas. Doravante outras circunstâncias e necessidades, o projeto econômico dos militares definiu como uma de suas prioridades a reforma do sistema financeiro.

A partir de uma orientação monetarista e anti-inflacionária, a taxa de juros passou a crescer e deixou de ser negativa já no período de Castelo Branco e importantes mudanças institucionais foram implementadas, contudo, sem alterar o padrão de financiamento em vigor desde 1930 que se assentava no Estado e no financiamento do capital externo. As modificações desta ordem buscavam, sobretudo, estreitar as relações do Brasil com o sistema financeiro internacional e, nesse sentido, reduziu a capacidade do país de desenvolver um sistema financeiro nacional. Dentre as medidas e instrumentos criados nesse processo podemos destacar (Baer, 1986, p. 14):

1) a Lei n° 4.595/64 que criou o Banco Central que substituiu a Superintendência da Moeda e do Crédito (Sumoc) e reformulou o sistema bancário especializando suas funções. A especialização das diversas instituições financeiras buscava maior mobilidade e eficiência na mobilidade dos capitais. Nesse sentido, os bancos comerciais deveriam restringir sua atuação em financiamentos de curto prazo e os bancos de investimento deveriam atuar em financiamentos de médio e longo prazo. No âmbito da habitação, os recursos deveriam ser canalizados através do Banco Nacional de Habitação (BNH);

2) Institucionalização da Resolução n° 63 de 1967 que permitia aos agentes financeiros instalados no Brasil tomar empréstimos externos e repassá-los internamente, estabelecendo uma relação mais direta entre o sistema financeiro nacional e internacional. Essa Resolução se tornou mais importante com a adoção de ajustes periódicos do câmbio, pois os empréstimos externos se equipararam, praticamente, aos riscos de empréstimos internos. Portanto, o capital externo passou a ser uma fonte importante de recursos;

3) Lei n° 4.131/1962 determinava que os empréstimos em moeda englobavam todos os empréstimos contraídos no exterior para empresas e indivíduos residentes no Brasil e não se estabelecia distinção entre empresas privadas e

públicas. O estabelecimento da instrução n° 289 de 1965 autorizava empresas estrangeiras instaladas no país a contrair empréstimos diretamente de empresas do exterior.

A despeito das medidas terem sido direcionadas ao sistema financeiro interno, ficou evidente a primazia dada ao capital externo e às empresas multinacionais. Os resultados concretos dessa reestruturação foi uma maior centralização e a concentração bancária, pois, a especialização das funções bancárias e as exigências que se colocavam restringiram as atividades financeira a poucos conglomerados. Além disso, esse processo veio associado de maior internacionalização da economia brasileira tanto na presença de capital no país como, fonte de recursos para empréstimos. Acreditava-se que os conglomerados financeiros tinham força propulsora para desenvolver o país, por isso, estimulou-se sua expansão no país, podemos destacar ainda a criação da Cofie (Comissão de Fusão e Incorporação de Empresas). Esta ampliação se deu juntamente com a monopolização do mercado brasileiro, nos quais as multinacionais do “centro” instalam subsidiárias em outros países, geralmente periféricos, e passam a realizar parte de sua mais-valia no exterior, importando produtos de sua própria sucursal. As grandes empresas estrangeiras foram as principais favorecidas pelas políticas de subsídios, isenções fiscais, incentivo à exportação e entrada de capitais.

A política brasileira, a partir deste período se abriu ao exterior, especialmente após o período de recessão entre 1963 e 1967 e conduziu o Brasil ao chamado “Milagre” Econômico, iniciado em 1968, cuja marca foi de um período de expansão econômica e taxas elevadas de crescimento associado ao controle inflacionário. Esta quadra foi marcada pelo avanço do capitalismo monopolista, pois, a partir da estrutura montada desde 1964 foram os setores que mais se apropriaram da acumulação gerada com o “Milagre”. Na medida em que foi conservada a desigualdade econômica e concentração de renda, aprofundou-se o caráter autoritário do regime militar.

Embora o país experimentasse um crescimento econômico significativo, as bases que o sustentava eram bastante frágeis e recolocava a condição de subalternidade e dependência frente ao mercado internacional e aos países do centro. A expansão das exportações não resultou em avanços tecnológicos, mas foi sustentada pela extensão dos recursos naturais e o baixo custo da mão-de-obra. Deste modo, as importações cresceram mais que as exportações gerando déficits que foram cobertos por entrada de capitais estrangeiros, inclusive por empréstimos, acarretando um exponencial crescimento da dívida externa. Esta política econômica apoiava-se no sistema de crédito: quer no âmbito externo pela abertura financeira da economia, quer no âmbito interno pela correção monetária de ativos financeiros.

A natureza deste financiamento externo era altamente instável e insegura, pois, apesar de terem contratos de longo prazo, as linhas de créditos eram renovadas a cada seis meses com a repactuação das taxas de juros tomando-se por bases a taxa em vigor no euro mercado. Os dólares não se destinavam apenas a financiar as importações, mas grande parte se convertia em cruzeiros para pagamento das grandes construtoras, dolarizando o sistema de crédito e atrelando a política financeira interna ao destino do dólar no mercado internacional.

A política econômica do regime militar esteve subordinada ao mercado internacional, e isso pressupôs que o sistema financeiro internacional funcionaria como um fundo de créditos permanente, o que resultou num avanço expressivo da dívida externa do país. Tal endividamento, basicamente financeiro, esteve atrelado às demandas e mudanças postas pelo mercado internacional.

III. Dependência financeira e endividamento externo

Neste contexto, o Brasil irá se especializar em produtos semielaborados e dependerá essencialmente de um tripé macroeconômico para sustentar o desenvolvimento, qual seja: importação de bens de capitais, de tecnologia agregada e financiamento de capitais. Apesar da retomada do crescimento, em 1967, o país aprofunda sua condição dependente e, por essa mesma razão, torna-se vulnerável a quaisquer mudanças no mercado internacional visto que a conservação do eixo dinâmico da política macroeconômica requeria crescentes importações e garantia de competitividade, isto é, baixa remuneração da força de trabalho. Para alguns autores, a política econômica do “milagre” representou um recuo da política de substituição de importações e aprofundamento da dependência nacional. Paul Singer diz que:

Isto significa que uma parcela crescente da reposição e da ampliação da capacidade produtiva da indústria está sendo realizada com equipamentos importados, em detrimento dos produtos do Departamento 1 de nossa economia. Um outro indicador, no mesmo sentido, é a evolução das importações de máquinas, veículos e seus acessórios (...). O exame destas cifras leva à hipótese de que a substituição de importações de bens de equipamentos está sendo revertida e que nossa dependência tecnológica com o exterior está aumentando. (Singer, 1982, pp. 72-73)

Além da regressão a um projeto de desenvolvimento frágil, a dependência do financiamento externo levará, no decorrer da década de 1970 e início dos 1980, a uma expansiva dívida externa. Dentre os países da periferia, o Brasil era um dos principais devedores de capitais ao mercado internacional chegando a cifras de 68 bilhões de dólares em 1981 (Tavares; David, 1982, p. 10). Vale destacar que “cerca de 70% da dívida total foram contratadas a taxas flutuantes. Como consequência, uma elevação de um ponto

de percentagem da taxa de juros internacional significa um dispêndio administrativo de cerca de 400 milhões de dólares”. (Idem, *Ibidem*).

A execução do II Plano Nacional de desenvolvimento (PND) exacerbou o endividamento externo do país e a deterioração das finanças públicas. O então constituído euro mercado¹ foi a principal fonte de endividamento do país mediante a disponibilização de capitais de curto prazo e juros flexíveis. A política de gastos, através de subsídios fiscais e creditícios, para sustentar novos setores produtivos num contexto de política monetária restritiva deu origem a uma elevada dívida pública, visto que a captação de recursos para as empresas se dava por intermédio do Estado e com altas taxas de juros.

Neste contexto, os “bons ventos” do mercado internacional, que sustentavam a política de financiamento do Brasil, parecem ter encontrado seus limites. O longo ciclo de acumulação iniciado em *Bretton Woods* passou a dar sinais de esgotamento a partir dos anos 1970. Este colapso se demonstrava pelos indicadores econômicos: desaceleração nos principais países industrializados, perda de dinamismo no comércio internacional, aumento da inflação e elevação da taxa de juros.

Entendemos que tais indicadores sugerem uma recessão generalizada que corrobora uma crise “clássica” do capitalismo, isto é, de superprodução. Não obstante, muitos acontecimentos, como por exemplo, o “choque do petróleo”², contribuíram para o aprofundamento da mesma.

¹ Os dólares fruto dos crescentes investimentos americanos no exterior e dos gastos militares formaram um mercado global de empréstimos, a curto prazo, que estava fora do controle dos Bancos Centrais. A fundação do euro mercado deu origem a um importante ciclo de crédito fundado em fontes privadas e bancos transnacionais. Na segunda metade de 1970 parte significativa destes recursos foram destinados ao financiamento de contas deficitárias na periferia resultando num grande endividamento.

² Uma consequência mais imediata e duradoura da Guerra do *Yom Kippur* foi o bloqueio, proposto pelos países árabes membros da Organização dos Países Exportadores de Petróleo, a OPEP, de fornecimento de petróleo aos

Entretanto, o núcleo central se deve à queda da taxa média de lucro, que resulta na aceleração inflacionária e estrangulamento entre os setores produtivos, como bem demonstra Ernest Mandel:

Mas a terceira revolução tecnológica e a própria expansão, uma vez que implicam uma concentração acentuada do capital, levaram a um aumento pronunciado da composição orgânica do capital. (...). Daí a erosão inexorável da taxa média de lucros que, em correlação com a difusão cada vez mais universal das características da terceira revolução tecnológica (e, logo, com a erosão das “rendas tecnológicas”), termina por determinar a inversão da “onda longa”. (Mandel, 1990, p. 27).

Assim, este endividamento externo possui fortes relações com a atrofia do sistema financeiro doméstico, contribuindo para superar as falhas na matriz através da excessiva liquidez internacional. Entre as décadas de 1970-1980, a absorção dos recursos financeiros foi superior aos recursos reais. A formação de reservas, poder de compra não utilizado em moeda estrangeiro, é resultado deste processo.

Com o segundo choque do petróleo em 1980 e a consequente contração de liquidez e alta dos juros, foi possível observar um maior racionamento dos empréstimos, contribuindo para uma cada vez maior queima das reservas para fechar as contas externas. A partir deste período, os juros terão uma elevação constante, tendo, no lado oposto, uma constância na retração do financiamento externo. O crescimento da dívida líquida deve-se ao aumento dos déficits em conta corrente que não necessariamente devem ser interpretados como entrada de recursos reais do exterior. Em grande medida, deve-se à alta dos juros que, a

EUA e países europeus que apoiavam Israel. Tal fato representou um enorme desafio à hegemonia dos Estados Unidos e elevou, de sobremaneira, os preços do barril de petróleo. Como consequência direta, o Brasil, à época importador de petróleo, viu sua balança comercial sofrer um enorme desequilíbrio, ante a necessidade de importar petróleo a preços proibitivos, o que aprofundou a crise do milagre.

partir de 1973, fez com que parte da dívida fosse assumida por juros flutuantes, o que contribui para elevar o valor do serviço da dívida.

Entendemos, de acordo com Carneiro (2002), que um dos aspectos fundamentais deste processo de endividamento externo reside na crescente estatização da dívida, no qual o setor público, já em 1974, era responsável por 50%, chegando, em 1980, a quase 70%. O auge deste processo de estatização da dívida é a marca do II PND, pois tinha, na empresa estatal, o elo protagonista em conjunto com os investimentos em infraestrutura. A partir de 1974 haverá uma crescente vulnerabilidade do país cuja demonstração maior será com o segundo choque do petróleo, em 1979.

Em âmbito mundial, o aprofundamento da crise colocou em xeque a estrutura financeira e econômica montada em *Bretton Woods*. O significado histórico deste fenômeno não foi apenas a quebra do molde rígido na liquidez monetária internacional, mas a explicitação da necessária recomposição das frações burguesas em um novo padrão de acumulação de capital. A relativa perda de força hegemônica no campo internacional abriu fissuras e condicionou um novo amálgama.

O montante excessivo de dólares em circulação passou a levantar desconfianças quanto à liquidez da moeda estadunidense. O enredo final se dá com a admissão do câmbio flutuante e o rompimento com o padrão-ouro, sustentando uma ampliação do dólar no circuito financeiro e permitindo uma livre especulação e aplicação. Ou seja, arrefeciam-se os questionamentos sobre o valor do dólar em nome da mobilidade de capitais.

O alto déficit acumulado pelo governo estadunidense desde o pós-II Guerra colocou em xeque o poderio dos EUA junto aos países recentemente financiados visto que se encontravam economicamente enrijecidos pelo avanço tecnológico, e ansiosos por postos de destaque. A retomada da hegemonia estadunidense se fez a partir de seu sistema financeiro (Carneiro, 2002, p. 117). Usando o privilégio de

possuir a moeda de reserva internacional, valer-se-ão da subida unilateral da taxa de juros, em 1979, obrigando, desta forma, os países do centro a atingir superávits comerciais para financiar os déficits da conta de capitais, e a implantação de políticas monetárias restritivas que arrefecem as importações e resultam em um menor crescimento, se comparado ao período anterior.

Este reordenamento macroeconômico, em termos globais, se consagrou na razão direta da retomada hegemônica dos EUA. A conformação de um mercado financeiro onipotente conjugou a hegemonia estadunidense à medida que a liberalização toma conta dos mercados nacionais e das transações internacionais. A afirmação do dólar como moeda corrente nas negociações mundiais, será o restabelecimento dos EUA como bastião da ordem societal capitalista.

A disparada da taxa de juros comandada pelo *Federal Reserve* significou a cristalização dos novos mecanismos de arrecadação de capital ocioso. O Brasil, assim como uma parcela significativa da “periferia”, ficou à beira do colapso econômico com o endividamento galopante. A moratória decretada pelo governo mexicano, em 1982, foi o sinal do profundo esgotamento do modelo vigente.

O projeto de desenvolvimento arquitetado durante a ditadura militar acarretou aprofundamento da dependência financeira e tecnológica do país, a perda total de autonomia de nossa política econômica e a dolarização do sistema financeiro privado e das empresas públicas, esta condição levou à dramática interrupção do crédito entre 1970 e 1980. O encurtamento dos créditos bloqueou o Brasil de financiamentos, logo suas reservas internacionais se esgotaram. Sob uma dura recessão, a equipe econômica perdeu totalmente a iniciativa e capitulou diante do FMI. Este ato não pode ser considerado algo isolado, mas parte de um constructo estimulado desde o golpe que deslocou o eixo da dependência econômica do campo tecnológico e industrial para o campo financeiro.

VI. Conclusão

O que estamos demonstrando, ao longo de todas as argumentações expostas, é que as linhas centrais da política econômica da ditadura militar possibilitaram a conversão dos eixos estruturantes do projeto de desenvolvimento brasileiro de uma perspectiva mais autônoma para outra, mais dependente. E teve como um dos pilares fundamentais a reestruturação do sistema financeiro e o padrão de financiamento estabelecido a partir do capital externo. Não obstante, o discurso realizado na época dava indícios de que estas políticas seriam conectoras decisivas para o crescimento do país. No entanto, como pudemos observar, o que, de fato, obteve êxito quantitativo foram os índices da dívida externa brasileira e da perda significativa de autonomia do Estado frente às intempéries do mercado internacional.

Perante a crise dos anos 1980, a possibilidade de desenvolvimento de um projeto sob bases mais autônomas da economia nacional não tem mais espaço de se sustentar, visto a vertiginosa dívida externa e os altos índices inflacionários. A saída colocada pelo sistema capitalista foi a submissão à plataforma política liberalizante a partir do Consenso de Washington que determinou algumas diretrizes e reformas para estes países: redução de gastos públicos, reforma tributária, investimento estrangeiro, privatizações e entre outros.

O Brasil, condicionado pelas agências multilaterais, Fundo Monetário Internacional e Banco Mundial, assume acordos no início da década de 1990, sob a gestão do governo Collor, que impõe a abertura de mercado, a desregulamentação de capitais e do mercado interno, a liberalização cambial e a privatização econômica submetendo-o ao mercado externo e ao capital e inserindo o país no bojo da política neoliberal estabelecendo um novo patamar de dependência e subalternidade.

Bibliografia

- Baer, Mônica. *A Internacionalização Financeira no Brasil*. Rio de Janeiro: Editora Vozes, 1986.
- Carneiro, Ricardo. *Desenvolvimento em crise: a economia brasileira no último quarto do século XX*. São Paulo: Editora Unesp, IE – Unicamp, 2002.
- Hobsbawm, Eric. *Era dos Extremos: o breve século XX: 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- Mandel, Ernest. *A Crise do Capital: os fatos e sua interpretação marxista*. São Paulo: Ensaio; Campinas, SP: Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1990.
- Singer, Paul. *A Crise do “Milagre”*. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1982.
- Tavares, Maria da Conceição, Assis, José Carlos. *O Grande Salto para o Caos: a economia política e a política econômica do regime autoritário*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1985.
- Trotsky, Leon. *História da Revolução Russa (Tomo I)*. São Paulo: Ed Sundermann, 2007.

Epistemologías feministas y sus contribuciones críticas a los estudios del trabajo en América Latina

RUTH SOSA

Resumen

Las teorías feministas, en sus tres siglos de historia, han devenido en referente no solo explicativo, sino fundamentalmente interpretativo y comprensivo de la realidad al mostrar otra dimensión de la estratificación y de la jerarquía: la de género como una estructura relacional de poder. El prisma feminista, a partir de sus posibilidades de comprensión, ha posibilitado transformaciones sociales en las relaciones sociales de género, en la medida en que viene logrando la reconfiguración de algunas de las históricas relaciones asimétricas de poder, tanto en el mundo del trabajo remunerado como en el universo del trabajo reproductivo no remunerado. Esta perspectiva ha enriquecido sobremedida la sociología del trabajo latinoamericana, resemantizando conceptos clásicos y creando un nuevo espectro de categorías analíticas que posibilitan otras visibilizaciones y otras construcciones de sentidos.

Palabras clave

Trabajo; feminismo; conocimientos situados; América Latina.

Introducción

Las líneas sugerentes que presento en esta oportunidad son algunos hallazgos preliminares, producto de una indagación en proceso en el plano epistemológico de los estudios del trabajo en América Latina. El eje problemático que intento desentrañar es la capacidad heurística y política del prisma feminista para poder alumbrar las agendas pendientes en los estudios del trabajo y en las prácticas en torno a los procesos laborales y de representación sindical y política.

Me pregunto: ¿qué nuevas cartografías y coordenadas laborales nos ofrece la sociología y la economía feminista? ¿Cuáles son las contribuciones críticas más significativas que viene realizando el feminismo a los estudios del trabajo en América Latina? ¿Qué ejes analíticos y políticos ha logrado desentrañar el prisma de género en “los mundos” laborales latinoamericanos? ¿En qué sentido podemos suponer que las teorías feministas vienen alumbrando nuevos referentes, no solo de índole explicativo, sino fundamentalmente, comprensivo e interpretativo en los estudios laborales latinoamericanos? ¿Qué posibilidades de transformación nos ofrece la mirada política del feminismo en los nuevos e históricos escenarios laborales de América Latina?

¿De qué manera los clásicos conceptos de trabajo y empleo se vieron reconceptualizados por las lentes del feminismo? ¿Qué nuevos espectros despliegan categorías tales como división sexual del trabajo, segregación ocupacional en razón del género, segmentación del trabajo según el sexo, trabajo productivo, trabajo reproductivo (remunerado y no remunerado), trabajo doméstico, reestructuración productiva –y también reproductiva–, calificaciones laborales, acoso laboral, violencia de género, políticas de compatibilización entre responsabilidades familiares y laborales, el uso del tiempo como factor de desigualdad?

Entiendo que estas categorías son a la vez analíticas y políticas en tanto, además de enriquecer sobremedida los contemporáneos estudios del trabajo, también ofrecen claves políticas para desentrañar y transformar situaciones de dominación y alienación en el mundo del trabajo.

En tiempos de “capitalismo global-regional-local-flexible” vinculado a los procesos *informacionalistas*, la reconfiguración del tiempo y del espacio abre nuevas realidades laborales. Desde el prisma de género, la desconcentración territorial posibilita procesos controvertidos y multidimensionales: por un lado, la “economía del trabajo doméstico-reproductivo remunerado fuera del hogar” y por otro, la inserción del trabajo “productivo” así como también “subjetivo-inmaterial-informacional remunerado” en el ámbito domiciliario de la “esfera privada”. Situaciones semejantes a estos procesos van generando *nuevas formas de servidumbre, en la que las mujeres se hallan sobrerrepresentadas* en este cambio de época global del capitalismo, lo que nos plantea un desafío enorme para la autodeterminación. ¿De qué manera la creación de sentidos y la capacidad de agenciamiento, emanadas de las experiencias laborales y movimentistas de las mujeres en América Latina, abonan, interpelan y recrean los “cuerpos” –prácticos y teóricos– con relación al trabajo?

El prisma de género en los estudios del trabajo

En las ciencias sociales, un giro epistemológico emergió hacia finales de 1980 y abrió un debate sobre las vinculaciones entre la teoría social, la historia y la narrativa; y sobre el sentido del lenguaje, el discurso y la subjetividad que fue alojada por la teoría crítica feminista. En términos específicos, el feminismo ha planteado preguntas sobre cómo las categorías sobre trabajo, empleo, trabajadores, obrero calificado, ciudadanía y clase social fueron

construcciones creadas mediante significados de género. El prisma de género ha alterado y abonado sobremanera la comprensión de los estudios del trabajo, en tanto hoy muchos de esos conceptos “clásicos” se han resemantizado. También se han construido otras nociones y categorías analíticas en busca de obtener una mayor precisión de las realidades laborales del universo latinoamericano.

Entiendo la noción de género como una categoría de análisis teórica-metodológica, en tanto “ilumina” zonas de la realidad que sin esa luz ciertas dimensiones permanecerían a oscuras. En este sentido, considero que el género está dotado del mismo valor heurístico que la clase, la raza, la etnia. Asimismo, insisto en que solo el reconocimiento de la *sexualidad* y del *cuerpo* como históricos, sociales y culturales permite comprender los vínculos de poder, dominación y discriminación social que perviven en nuestras sociedades. Por lo tanto, el feminismo, como teoría crítica de la sociedad, alberga una responsabilidad teórica y política porque su contribución ha posibilitado una operación desentrañadora de la teoría social, y al interior de ella, de los estudios del trabajo en las sociedades latinoamericanas del presente.

En los albores del siglo XXI, la apuesta analítica del trabajo está en poder desentrañar los sesgos generizados en los procesos laborales, en las formas de segregación y segmentación ocupacional, en los análisis de la flexibilización y precarización, en las formas de organización y gestión de la fuerza de trabajo; en las calificaciones, en los vínculos entre trabajo productivo y reproductivo. Sugerentes son las contribuciones de la economía feminista con relación al análisis del *uso del tiempo como factor de desigualdad*. Se va labrando un esfuerzo por visibilizar la variable *uso del tiempo* y la necesidad de contabilizarla en las estadísticas oficiales para los análisis socioeconómicos y sociodemográficos. En América Latina, este debate apenas está comenzando a plantearse y ya se han realizado las primeras encuestas del uso del tiempo como estrategia de algunos estados con

miras a poder plantear políticas públicas con igualdad de oportunidades, tanto en la esfera familiar como en el ámbito del trabajo remunerado (Benería, 2005).

Lourdes Benería señala que los avances conceptuales, metodológicos y empíricos se han tornado indispensables incluso con las tendencias predominantes de los mercados laborales, puesto que ponen de relieve la necesidad de tener información sistemática sobre el trabajo productivo/reproductivo y remunerado/no remunerado. Para la autora, estas transformaciones incluyen: a) la participación creciente de las mujeres en el trabajo remunerado, lo cual refuerza la importancia de conocer el reparto de los distintos tipos de trabajo, así como del ocio, dentro y fuera del hogar; b) tanto en países ricos como en países pobres, las personas desempleadas y marginadas del centro de la vida económica tienen que adoptar estrategias de supervivencia que incluyen una mayor dependencia del trabajo no monetizado o no incluido en las estadísticas oficiales; c) las crisis económicas, el desempleo y subempleo, la flexibilización del mercado laboral y la informatización conducen a cambios cíclicos o esporádicos que mantienen fluida la conexión entre las actividades dentro y fuera del mercado; y d) a medida que la familia moderna va evolucionando como resultado de transformaciones demográficas y económicas, surgen nuevas coordenadas para el entendimiento de la ecuación del trabajo productivo/reproductivo. Todos estos factores explican la necesidad de entender y medir el trabajo no remunerado así como de diseñar políticas que intervengan en la distribución desigual entre mujeres y hombres a fin de construir la igualdad de género (Benería, 2005).

Feminismo y capacidad de agenciamiento

Una de las claves feministas más significativas es el estudio minucioso que involucre dimensiones consubstanciadas tales como “estructuras”, “subjetividad” y “acciones”. Enrique de La Garza (2010) refiere a un canal de investigación en el que se reconoce la construcción de sentidos y de significados y el modo cómo los mismos orientan las acciones. Esto supone abrir un espectro más amplio que trasciende de la lógica explicativa. Por otra parte, las epistemologías críticas de los conocimientos situados asumen el desafío de intentar comprender “puntos de vista” de ese caleidoscopio de dimensiones que involucra la construcción de sentidos y significados así como también la capacidad de agencia del colectivo de mujeres y de las identidades sexuales diversas.

En este sentido, el feminismo viene mostrando que no es suficiente con analizar el “mundo del trabajo” desde una lógica meramente explicativa recurriendo a un cuadro estadístico de doble entrada (a modo de estudios sociodemográficos de corte económico) que pretende dar “objetividad” al “hecho social” de que “el género femenino se relaciona con la precariedad laboral”. Hemos de insistir en que las variables ocupacionales o sociodemográficas, propias de los análisis estructuralistas, solo pueden explicar y describir algo del comportamiento de las mujeres trabajadoras ante las transformaciones del mundo del trabajo, pero de ninguna manera pueden comprender ese caleidoscopio de dimensiones que involucra la construcción de sentidos y de significados y la capacidad de agencia de las mujeres como movimiento insurgente.

En esta dirección, he de argumentar que el prisma feminista contribuye para desentrañar esa dimensión incógnita de la subjetividad y de la construcción de sentidos. Posibilita desentrañar qué significado tiene para cada sujeto los cambios de orden tecnológico y organizacional que se dan en el espacio laboral. Apuesta a desplegar el espectro de significaciones que se le confiere a la

vida laboral, pero también a la vida extralaboral. Nos echa luces acerca de cómo viven subjetivamente las identidades masculinas no hegemónicas y las femeninas la realidad del trabajo. Del mismo modo, ilumina realidades acerca de cómo estas identidades, en la contemporaneidad, vivencian la realidad del desempleo.

Vastos estudios plantean que, desde la óptica de las relaciones de género, se hace evidente que las consecuencias de las modificaciones que afectan el proceso productivo y en el mercado de trabajo difieren para hombres y mujeres, y para las distintas categorías de trabajadores y trabajadoras. La flexibilización en muchos casos significa para los hombres una reprofesionalización del trabajo con integración de funciones, mientras para las mujeres significa en general precarización de las formas de contratación y empleo. Sin embargo, nos queda latente la incógnita si analizamos de una forma más microsociológica, en términos de desentrañar la capacidad de agenciamiento de estas trabajadoras precarizadas (Hirata y Kergoat, 1997; Arango, 2000).

El feminismo puede ser un enfoque clave en este abordaje, en tanto el control o la resistencia serían construcciones sociales que, además de entablarse en la subjetividad, ponen en juego estructuras al interior del mundo del trabajo y fuera de este. Mientras abonan procesos de dar sentido y acciones, ponen en juego movimientos de consenso y/o resistencia con respecto de las políticas de la gerencia y también con relación a las políticas macroeconómicas. Este proceso de construcción, que moviliza estructuras discursivas y no discursivas, conscientes e ignoradas por trabajadores y trabajadoras, interacciones e intercambios de significados cuerpo a cuerpo, es lo que va conformando que en las relaciones en el proceso de trabajo se transite hacia la cooperación o hacia el conflicto y que eventualmente este conflicto se vuelva amplio o no como movimiento social (De La Garza, 2010).

De la Garza (2010) apunta que este enfoque supone desplazarse desde un paradigma “exógeno” –que analiza tanto las características del empleo femenino como el comportamiento de las mujeres en el trabajo a partir de factores externos del trabajo mismo: la biología, la socialización, la familia– hacia un paradigma “endógeno”, que trata de dar cuenta de las diferencias entre trabajadoras y trabajadores a partir de factores endógenos al puesto de trabajo, como las formas de control o de disciplina, las posibilidades de promoción, así como las reacciones subjetivas y la construcción de significados con relación a ese universo laboral singular. Este cambio de perspectiva, del interés por el empleo al trabajo y del énfasis en los factores exógenos a los endógenos, va a dar lugar a una corriente de estudios basados en el análisis de trabajo y de sectores concretos. De ellos surgirán las primeras críticas a paradigmas económicos y sociológicos globales, a las insuficiencias de los conceptos clásicamente utilizados por la economía, la sociología o la historiografía, para captar la complejidad de la experiencia del trabajo de las mujeres, el sentido que ellas le atribuyen, los significados y su capacidad de agenciamiento.

Las posibilidades teóricas, epistemológicas y políticas del feminismo para los estudios del trabajo: conceptualizar es politizar

¿Qué posibilidades de transformación nos ofrece la mirada política del feminismo en los nuevos y viejos escenarios laborales de América Latina? En el entramado de procesos paradójicos y complejos que se suscitan en el contemporáneo universo laboral, el feminismo ha posibilitado hallazgos teóricos, políticos y epistemológicos en los estudios del trabajo y nos ofrecen una luz para caminos de emancipación, autodeterminación y justicia en América Latina.

El feminismo se inscribe en las teorías críticas de la sociedad y su aporte a la sociología del trabajo es más que elocuente. Esta matriz ofrece una luz a determinadas dimensiones de la realidad del mundo del trabajo que serían insuficientes de visibilizar desde otros enfoques interpretativos. Los análisis feministas, especialmente desde los años ochenta, han revisado categorías como actividad, empleo y trabajo; y han labrado un esfuerzo de reconceptualización y resemantización.

La crítica feminista ha sacudido el concepto moderno de trabajo, que ha referido exclusivamente a la producción asalariada. En tanto se ha desarrollado desde un prisma androcéntrico, sus teorías, metodologías, categorías y conceptos –que han sido contruidos a partir del análisis del empleo y del trabajo masculino, pretendidamente universales– vienen siendo inapropiados para comprender las experiencias del trabajo de las mujeres. El clásico concepto de trabajo, al circunscribirse al ámbito productivo, industrial y asalariado, ha dejado por fuera el trabajo doméstico, el trabajo en el sector de servicios; ha homologado los términos empleo y trabajo; ha ignorado el trabajo artístico, el trabajo de socialización comunitaria. En esta línea, el caleidoscopio que es posibilitado por las lentes del feminismo ha develado el carácter reductible que por siglos se sometió el moderno concepto de trabajo.

La crítica epistemológica feminista puso en evidencia el androcentrismo de las ciencias sociales, en tanto el varón es tratado como modelo universal de lo humano. Este androcentrismo explica el por qué las mujeres y otros grupos de trabajadores con características sociales que no corresponden a la masculinidad hegemónica –jóvenes, negros, minorías étnicas, homosexuales– son vistos como marginales o como versiones deficientes del modelo. Aunque las ciencias sociales han sido sacudidas por esta crítica, y algunas de ellas han revisado sus paradigmas introduciendo diversidad en los sujetos, todavía persiste la asociación de una versión particular de lo masculino con lo universal.

Excepcionalmente, los hombres son tratados como sujetos que ocupan posiciones y situaciones sociales igualmente condicionadas por el género, la clase, la raza, la etnia o la orientación sexual (Arango, 2000).

La *dimensión teórica* comprende haber develado la distinción analítica entre sexo y género. Si bien la categoría “género” se acuña en los años setenta del siglo XX, para diferenciarlo del sexo biológico, la propia historia del feminismo coincide con el paulatino descubrimiento del género como una construcción cultural que revela la desigualdad y la asimetría de poder entre varones y mujeres. El concepto de género se acuña para explicar la dimensión social y política que se ha construido sobre el sexo. La contribución del feminismo al análisis de la realidad social ha sido “alumbrar” la histórica opresión de las mujeres largamente justificada con el argumento de su carácter “natural”. Desde la teoría feminista, se ha criticado el hecho de que la singularidad anatómica se haya traducido en una subordinación social y política. Dicho de otra forma, ser mujer no significa solo tener un sexo femenino; también significa una serie de prescripciones normativas y de asignación de espacios sociales asimétricamente distribuidos. De allí deriva la división sexual del trabajo a nivel intrafamiliar y la forma en que el mundo del trabajo remunerado construyó los niveles de segregación y segmentación ocupacional en razón del sistema sexo-género.

El feminismo es entendido como un referente interpretativo de la realidad que utiliza categorías analíticas tales como género, patriarcado, androcentrismo y división sexual del trabajo, a fin de iluminar determinadas dimensiones de la realidad que no sería posible hacer visibles desde otros esquemas interpretativos. Como resalta Rosa Cobo (2005), así como la matriz del materialismo histórico y dialéctico de Karl Marx develó la existencia de clases sociales con intereses antagónicos e identificó analíticamente algunas estructuras sociales y entramados institucionales inherentes al capitalismo, apelando a categorías analíticas tales

como clases sociales, plusvalía, fuerza de trabajo, alienación, entre otras; el feminismo ha desplegado una mirada política y una hermenéutica a dimensiones de la realidad social que otras teorías no habían sido capaces de realizar, al “descubrir” aquellas estructuras y mecanismos que reproducen la discriminación, segregación o exclusión de las mujeres en aquellos ámbitos más reconocidos del mundo del trabajo. Asimismo, tal como apuntan Bialakowsky y Costa (2017), recuperando la teoría de la colonialidad de Aníbal Quijano (2014), es importante atender al efecto colonizador en tanto el estigma racial ha sido un instrumento enmascarado para la subordinación productiva.

En lo que atañe a la *dimensión epistemológica*, una de las contribuciones más sugerentes del feminismo al objetivismo científico fue situarlo, es decir, desentrañar la operación ideológica que supone esgrimir la noción de objetividad en la ciencia. La objetividad, lejos de ser negada, es resemantizada (Haraway, 1995; Fígari, 2010). De modo que el género se comporta como un parámetro científico que amplía las demarcaciones de la objetividad científica.

En esta dirección, el feminismo, en su dimensión de tradición intelectual, ha mostrado que el conocimiento está situado históricamente y que cuando un colectivo social está ausente como sujeto y como “objeto” de la investigación, a ese conocimiento le falta objetividad científica (Cobo, 2005).

La autora citada argumenta que la introducción del enfoque feminista en las ciencias sociales ha tenido como consecuencia la crisis de sus paradigmas y la redefinición de muchas de sus categorías. Seyla Benhabib (1990) explica que cuando las mujeres entran a formar parte de las ciencias sociales, ya sea como objeto de investigación o como investigadoras, se tambalean los paradigmas establecidos y se cuestiona la definición del ámbito de objetos del paradigma de investigación, sus unidades de medida, sus métodos de verificación, la supuesta neutralidad de su terminología teórica o las pretensiones de universalidad

de sus modelos y metáforas (Benhabib, 1990; Cobo 2005). Por ello, como señala Amorós (2008), hay que hacer del feminismo un referente necesario si no se quiere tener una visión distorsionada del mundo ni una conciencia sesgada de nuestra especie.

Tanto la dimensión *teórica* como la dimensión *epistemológica* del feminismo tienen un sustrato eminentemente *político* porque es una apuesta política de cambio social y porque todas estas postulaciones se hallan referenciadas en los movimientos sociales que vienen transformando la sociedad y los paradigmas en teoría social. El feminismo recurre al género como un parámetro científico. Esta categoría se ha configurado como una variable de análisis que amplía los límites de la *objetividad científica*. Y la irrupción de esta variable en las ciencias sociales ha generado cambios político-culturales significativos. Desde los años setenta, gracias al movimiento feminista, se ha mostrado que el género no es un concepto estático, sino dinámico. La desigualdad de género y sus mecanismos de reproducción no son estáticos ni inmutables, sino que se modifican históricamente en función de la capacidad de las mujeres para articularse como un sujeto colectivo y para persuadir a la sociedad de la justicia de sus vindicaciones políticas (Cobo, 2005; Valcárcel, 2008).

El feminismo se inscribe en el marco de las teorías críticas de la sociedad. Las teorías críticas muestran una posición interpelativa con aquellas estructuras que producen desigualdad o discriminación y tienen como objetivo explicar la realidad y desvelar los mecanismos y dispositivos de la opresión. La *crítica política feminista*, al conceptualizar la realidad, pone al descubierto los elementos de subordinación y desventaja social que privan de recursos y derechos la vida de las mujeres. Sin embargo, la labor de la teoría crítica no termina en el diagnóstico crítico de la realidad, sino en la acción política, por ser el lugar en el que se canalizan las teorías críticas. Estas teorías se caracterizan por su dimensión normativa: no se conforman con

explicar la realidad, proponen también su transformación. Por eso desembocan en una teoría del cambio social. Como sugiere Seyla Benhabid (1990), la crítica política feminista ha de vincular la crítica a la normatividad y a la utopía. La transformación de la dimensión normativa es lo que posibilita revertir las posiciones de desigualdad y opresión en razón del género y en razón de las diferentes variables que explican la desigualdad. De modo que la universalidad que se procura no es desde una única particularidad, sino desde las diferencias. Y es en los nuevos (e históricos) movimientos sociales en el que se inscriben los fundamentos de las utopías; en tanto en ellos también estriba la afirmación del pluralismo y de la diferencia.

El feminismo –iluminando aspectos ocultos de la teoría social y de las relaciones sociales de poder que se despliegan en la sociedad– ha politizado y ha transformado la realidad. Como dirá Celia Amorós (2008), cuando de feminismo se trata, *conceptualizar es politizar*.

El feminismo, trascendiendo la cultura de la queja –que es individualista, ventajista e infractora– hacia la protesta –que es colectiva, transgresora y vindicativa– ha venido estructurando acciones conscientes que han conseguido transformar los valores y cosmovisiones de la sociedad. Esta cosmovisión se ha venido instalando en las prácticas y en los estudios del trabajo en América Latina en el intento de desarticular políticamente la asimétrica división del trabajo tanto en la esfera del trabajo del ámbito remunerado como en la del ámbito del trabajo reproductivo-doméstico-familiar no remunerado.

La agenda feminista para el mundo del trabajo

Es importante reconocer que hay un sistema organizado para oprimir a las mujeres a través de la histórica división sexual del trabajo. Se trata de una triple opresión

en nuestros cuerpos: dominación económica (capitalista); dominación masculina (patriarcado); dominación colonial (colonialismo) (Mohanty, 2008).

Nos preguntamos: ¿qué políticas expresa nuestra corporalidad?, ¿qué capacidad de agenciamiento tenemos en el mundo del trabajo si asumimos su engarzamiento con el universo del trabajo reproductivo del ámbito doméstico?, ¿cómo expresamos, luchamos y disputamos nuestros territorios de sentidos e imaginarios en el campo laboral y en las instituciones de representación sindical y política?, ¿qué insurgencias nos damos en los territorios de sentidos?

La clave política pendiente más relevante es cómo nos organizamos en el ámbito “privado” del trabajo reproductivo no remunerado. La agenda tiene que tomar en consideración estrategias de autonomía y cooperación en el *uso del tiempo* y esta capacidad depende de la división sexual del trabajo. Intentamos mostrar que el ámbito cotidiano es el punto neurálgico de esta desigualdad porque condiciona seriamente las otras esferas. En esta línea, entendemos que las organizaciones de representación sindical y gremial han de asumir seriamente esta condición de la división sexual del trabajo que traba sobremanera la democratización del acceso y del sostenimiento de las mujeres y de las identidades sexuales disidentes-no hegemónicas, del mundo del trabajo remunerado.

Visto desde este prisma, la falta de problematización con relación a la “conciliación” entre “familia y trabajo”, de similar modo para los varones que para las mujeres, ha inducido históricamente a la reproducción de asignación de deberes y derechos diferenciales para ambos sexos. En consecuencia, dichas prácticas, que son emanadas de las representaciones sociales, se han visto reflejadas tanto en la regulación de los derechos laborales como en el conjunto de políticas públicas direccionadas a las familias.

¿Por qué en América Latina hay todavía una fuerte resistencia para hallar discursos referidos a la necesidad de conciliar responsabilidades domésticas y laborales desde

la mirada de los varones? ¿Por qué la participación de los varones en el ámbito doméstico no es evaluada a la luz de la necesidad de compatibilizarla con el trabajo productivo? ¿Por qué el trabajo remunerado de las mujeres es percibido en clave de trabajo secundario, estacional, cíclico, temporario y complementario?

Mientras las actuales representaciones sociales, legitimadas y legalizadas por instituciones regulatorias, estén reforzando la centralidad de las mujeres en el cuidado y en la esfera doméstica, el mundo del trabajo remunerado seguirá siendo desigual y asimétrico. De este modo, las mujeres que desean y necesitan el empleo para vivir lo harán en condiciones de intermitencia, precariedad, temporalidad, acorde a su ciclo de vida.

Es por ello que un gran desafío para las representaciones sindicales y políticas es construir colectivamente regulaciones laborales que deconstruyan la asimétrica división sexual del trabajo en la esfera doméstica para conseguir paridad en el mundo del trabajo remunerado. Sobre esta división sexual del trabajo asimétrica se configuran los convenios colectivos de trabajo, que promueven, por ejemplo, un abismo entre las licencias por maternidad y las de paternidad. Esta regulación legitima los procesos que frenan la empleabilidad de las mujeres. La asimétrica división sexual del trabajo en la esfera doméstica frena el avance de la autonomía y la dignidad de las mujeres en la esfera laboral.

Sin embargo, aun reconociendo la importancia de una legislación que equipare la igualdad de derechos entre los géneros, eso no es suficiente. Las transformaciones culturales con referentes de igualdad, que asuman el derecho a la diferencia sexo-género, se van labrando paulatinamente mediante recursos simbólicos y educativos. Como enfatiza Faur (2005), es estratégico e impostergable apuntar en el plano cultural e institucional las nociones asociativas de “virilidad” y de “cuidado” para lograr la igualdad de género

en las “políticas de conciliación” entre responsabilidades familiares y laborales. Esta condición habilita canales de corresponsabilidad entre los géneros.

De alguna manera, esto nos habla del carácter relacional entre sujetos y del derecho a una vida plenamente vivible (Butler, 2017); al tiempo que hemos de asumir que una ética es violenta desde el momento en que se arroga el derecho de sobrepasar los contextos singulares en los cuales se hallan ubicadas las existencias para formular esas prescripciones universales (Butler, 2009) que vinculan a las identidades masculinas con el trabajo asalariado y las femeninas con la esfera de lo reproductivo.

Las bases de este nuevo contrato sexual suponen una nueva matriz de *políticas de cuidados* que acompañe las necesidades y deseos de los colectivos femeninos y de las identidades sexuales disidentes. Asumir este punto crucial constituye una condición indispensable para que la democracia llegue a la esfera del ámbito de lo doméstico-reproductivo con criterios de justicia, que no impliquen más la subordinación de las mujeres en todas las esferas en las que ellas potencialmente son capaces de participar en igualdad de condiciones en que lo hace el conjunto de la masculinidad hegemónica. Así posibilitaremos la subversión feminista en los estudios y en la práctica del trabajo.

Bibliografía

- Amorós, C. (2008). *Mujeres e imaginarios de la globalización. Reflexiones para una agenda teórica global del feminismo*. Rosario: Homo Sapiens.
- Arango, G. (2000). “Género, globalización y desarrollo”. III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo.
- Benería, L. (2005). *Género, desarrollo y globalización*. Barcelona: Hacer.

- Benhabib, S. (1990). “El otro generalizado y el otro concreto: controversia Kohlberg-Gilligan y la teoría feminista”, en S. Benhabib y D. Cornell (eds.). *Teoría feminista y teoría crítica*. Valencia: Alfons El Magnanim.
- Bialakowsky, A. y Costa, M. I. (2017). “Versiones y reverciones sobre las poblaciones trabajadoras extinguidas”, en *Revista de la Facultad de Ciencias Sociales* (93), pp. 59-68, mayo.
- Borderías, C; Carrasco, C. y Alemany, C. (comps.) (1994). *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona: Icaria.
- Butler, J. (2009). *Dar cuenta de sí mismo: violencia ética y responsabilidad*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Butler, J. (2017). *Cuerpos aliados y lucha política. Hacia una teoría performativa de la asamblea*. Bogotá: Paidós.
- Cobo, R. (2005). “Globalización y nuevas servidumbres de las mujeres”, en C. Amorós y A. De Miguel (eds.). *Teoría feminista: de la Ilustración a la globalización*. Madrid: Minerva.
- De Barbieri, T. (1996). “Sobre la categoría género. Una introducción teórico-metodológica”. Disponible en: <<https://bit.ly/2jX8FY9>>.
- De La Garza, E. (2010). *Hacia un Concepto Ampliado de Trabajo*. Barcelona: Anthropos.
- De La Garza, E. (coord.) (2011). *Trabajo, identidad y movimiento social*. México: UAMPlaza y Valdés.
- Faur, E. (2005). “Género y conciliación familia-trabajo: legislación laboral y subjetividades en América Latina”, en *Cohesión Social, Políticas Conciliatorias y Presupuesto Público. Una mirada desde el género*. Reunión Internacional de Expertas/os. México. Disponible en: <<https://bit.ly/2ksb7pB>>.
- Fígari, C. (2010). “Conocimiento situado y técnicas amorosas de la ciencia. Tópicos de epistemología”. Disponible en: <<https://bit.ly/2lBGHkU>>.
- Haraway, D. (1995). *Ciencia, cyborgs y mujeres. La reinvencción de la naturaleza*. Madrid: Cátedra.

- Hirata, H. y Kergoat, D. (1997). *La división sexual del trabajo; permanencia y cambio*. Buenos Aires: ASET, DEM-Chile, PIETTE- CONICET.
- Mohanty, T. (2008). “De vuelta a bajo los ojos de Occidente: la solidaridad feminista a través de las luchas anticolonialistas”, en L. Suárez Navaz y R. Hernández (eds.). *Descolonizando el feminismo. Teorías y prácticas desde los márgenes*. Madrid: Cátedra.
- Navarro, V. (2002). “Globalización y mujer”, en AA. VV. *Globalización y mujer*. Madrid: Pablo Iglesias.
- Quijano, A. (2014). “Bien vivir: entre el desarrollo y la descolonialidad del poder”, en *Des/colonialidad y Bien Vivir: Un nuevo debate en América Latina*. Lima: Cátedra América Latina y la Colonialidad del Poder, Universidad Ricardo Palma.
- Roldán, M. (1993). *La evolución de la división genérica-sexual del trabajo en la industria manufacturera Argentina*. Buenos Aires: FLACSO.
- Sassen, S. (2003). *Contrageografías de la globalización. Género y ciudadanía en los circuitos transfronterizos*. Madrid: Traficantes de sueños.
- Scott, J. (1990). “El género, una categoría útil para el análisis histórico”, en J. Amelang y M. Nash (eds.). *Historia y género: las mujeres en la Europa moderna y contemporánea*. Valencia: Ediciones Alfons el Magnánim, pp. 23-58.
- Valcárcel, A. (2008). *Feminismo en el mundo global*. Madrid: Cátedra.

Erro no trabalho

Concepção de caminhoneiros sob a lógica da gestão gerencialista

LUCIANO MESSINA PEREIRA DA SILVA, ROBERTA CRISTINA SAWITZKI
Y CARMEM LIGIA IOCHINS GRISCI

Resumo

O mundo do trabalho se vê permeado pela lógica da gestão gerencialista, que prima pela excelência e sucesso constantes. Ao trabalhador cabe a gestão de si, a fim de dar conta das exigências dessa lógica produtivista (Gaulejac, 2007). O fundamento da gestão gerencialista condiz com a necessidade de fluidez, de movimento constante, de ausência de paragens. Um erro viria a forçar a diminuição da velocidade e, conseqüentemente, da produção. Frente a essa lógica, que busca rentabilizar as características pessoais ao exercício do trabalho, entende-se que analisar as questões relativas à ocorrência de erro no trabalho e a seus desdobramentos para o trabalhador se mostrariam relevantes. Diante da importância econômica da profissão de caminhoneiro e da pouca valorização social desta categoria, entendeu-se oportuno investigar estes profissionais. Considerou-se também que estes estão sujeitos às pressões da gestão gerencialista, que coopera para o surgimento de fatores contribuintes para a ocorrência de erros, cujas conseqüências podem ser apenas materiais de pequena ordem, mas também sociais e psicológicas (Reason, 1990, 1998, 2000; Rouse & Rouse, 1983; Mittelstaedt, 2005; Silva, 2009). Esta pesquisa objetivou identificar e analisar a concepção de erro na ótica de

caminhoneiros tomando sob a lógica da gestão gerencialista, por meio da realização de pesquisa de caráter exploratório e de natureza qualitativa. Através dos relatos colhidos de 10 motoristas de veículos de carga, com experiência profissional variando entre 7 e 42 anos, é possível perceber, dentro de sua visão, as condições de trabalho precárias as quais estão sujeitos, além das pressões de tempo, a baixa qualidade de vida e os riscos incorridos no exercício da profissão. A noção de erro dos entrevistados está muito relacionada aos acidentes de trânsito, com danos tanto materiais quanto pessoais (de ordem econômica, social e psicológica). Erros estes provocados por imprudência, pressa, cansaço, distração, falta de atenção ao trânsito, falta de paciência dos motoristas. Os temas “urgência” e “velocidade” parecem estar relacionados com as causas de erros, havendo uma conjunção de fatores contribuintes para que estes ocorram, e para que os meios de evitá-los estejam fora da alçada dos caminhoneiros, pois as pré-condições para sua ocorrência surgiram antes do motorista entrar no caminhão (Amaral, 2010; Connor 3 *et al.*, 2001; De Sousa Ferreira & Alvarez, 2013; Knauth, Leal, Pilecco, Seffner, & Teixeira., 2012; Taylor & Dorn, 2006). Obviamente que o assunto não se esgota. Entende-se como oportuno buscar realizar novos estudos que deem conta de investigar: a) as alternativas que o trabalhador possui para lidar com a culpa de ter incorrido em um erro; b) dispositivos de controle potencializam a cobrança pela gestão de si; c) estratégias para não se deixar cegar pela lógica da gestão gerencialista.

Palavras chave

Erro; caminhoneiros; gerencialismo.

I. Introdução

O mundo do trabalho se vê permeado pela lógica da gestão gerencialista, que prima pela ideia de excelência e sucesso constantes. O fundamento desta gestão, vigente na sociedade líquido-moderna (Bauman, 2007, 2011), condiz com a necessidade de fluidez, movimento constante, ausência de paragens. Um erro forçaria a diminuição da velocidade e, conseqüentemente, da produção. Ao trabalhador cabe a gestão de si, a fim de atender as exigências ao acionar a vida com vistas à produção (Gaulejac, 2007). Frente a essa lógica, que busca rentabilizar características pessoais no exercício do trabalho, entende-se que analisar as questões relativas à ocorrência de erro no trabalho e a seus desdobramentos para o trabalhador se mostram relevantes.

Uma das profissões que reflete a gestão de si, considerando o desempenho demandado, é a de caminhoneiro. Diversos estudos traçam a realidade da profissão (De Resende, De Sousa e Cerqueira, 2010; Koller, 2005; Vaz, 2007), mas aqueles que analisam o erro focam-se na identificação de fatores relacionados aos acidentes de trânsito associados à alimentação inadequada, às poucas horas de sono por dia, ao uso de drogas lícitas e ilícitas, às extensas jornadas de trabalho e à atividade estática. Além disso, a profissão tem sido apontada como altamente estressante, visto que os caminhoneiros carregam sozinhos a responsabilidade pela entrega das cargas em segurança, horário e local pré-estabelecidos (Botelho, Diesel, Freixiela Adamczyk e Zeferino, 2011).

Segundo Koller (2005), na visão dos caminhoneiros, há falta de segurança nas estradas, presença de policiais corruptos, exigência de entrega de cargas em tempo muito curto e estradas em péssimas condições de tráfego. Esses fatores levam o caminhoneiro a “desenvolver desgaste físico-mental, bem como emocional-afetivo, causando distintos distúrbios e afetando a qualidade de vida do indivíduo” (Botelho *et al.*, 2011, p. 109).

Na visão de Connor *et al.* (2001), Knauth *et al.* (2012) e Taylor e Dorn (2006), a fadiga e o baixo estado de alerta dos caminhoneiros são avaliados como os principais fatores de risco de acidentes nas estradas, além do uso de rebite¹ e de bebidas alcoólicas. Outros estudos acrescentam que o intenso ritmo de trabalho enfrentado pelos caminhoneiros, assim como os problemas pessoais, familiares e sociais, contribuem para a ocorrência de acidentes envolvendo caminhões e carretas (Amaral, 2010; Connor *et al.*, 2001; De Sousa Ferreira e Alvarez, 2013).

A importância econômica da profissão de caminhoneiro deve-se à alta dependência do transporte de cargas pelo modal rodoviário, com a tripla responsabilidade de realizar as entregas dentro do prazo acordado, garantindo a qualidade dos produtos e atendendo às demandas dos consumidores (De Resende, De Sousa e Cerqueira, 2010). Apesar de sua relevância para a economia, os caminhoneiros são pouco valorizados socialmente, o que pode ser percebido em suas condições de trabalho.

A literatura que trata desses temas em espaço laboral possibilita compreender que o erro tem sido tratado como algo gerenciável, que deve ser evitado, rapidamente detectado e corrigido – se não, punido – e, em alguns casos, é considerado um indicativo de ineficiência profissional individual, coletiva e organizacional (Mittelstaedt, 2005). A concepção de erro na perspectiva dos caminhoneiros, entretanto, não se mostrou presente nos estudos alcançados. Diante disso, objetivou-se identificar e analisar a concepção de erro sob a lógica da gestão gerencialista.

Dentro do universo corporativo, a investigação sobre o erro, suas consequências e prevenções concentra-se nas chamadas organizações de alta confiabilidade, como a indústria petroquímica e a aviação (Reason, 1990, 2000;

¹ O “rebite” é um produto psicoativo, constituído por anfetaminas e seus derivados, capaz de levar à dependência física e psicológica, e requer receita médica. (Fonte: Portal Transporta Brasil).

Silva, 2009). Nestes setores da economia, estima-se que 70% a 90% dos acidentes ocorridos estão relacionados ao erro humano (Rouse e Rouse, 1983). Entretanto, não é dada a devida atenção para esse tema na vida de trabalhadores pertencentes a outros segmentos, principalmente aqueles que contemplam alto risco de acidente de trabalho. Este é o caso dos caminhoneiros, que pertencem a uma categoria profissional onde o erro pode apresentar consequências irreparáveis para si e para outros.

Os dados levantados sobre acidentes envolvendo caminhoneiros focalizam-se, geralmente, sobre o indivíduo e desconsideram o quanto o contexto organizacional e outros elementos inerentes ao tipo de trabalho desenvolvido (o espaço de trabalho, suas características, demandas e riscos enfrentados, fatores psicossociais etc.) contribuem para que o erro aconteça. O intento neste estudo é problematizar o erro, desviando-se da lógica de culpabilização dos sujeitos.

II. Marco teórico Gestão Gerencialista

A gestão gerencialista remete a “uma ideologia que traduz as atividades humanas em indicadores de desempenhos, e esses desempenhos em custos ou em benefícios” (Gaulejac, 2007, p. 36), o que implica transformar o trabalhador em um recurso do qual a empresa faz o uso que melhor lhe convier, instrumentalizando-o pelo domínio da técnica.

A ideologia gerencialista está associada a valores como gosto de empreender, desejo de progredir, celebração do mérito associado ao culto da qualidade, que pode ser considerada uma “utopia mobilizadora” (Gaulejac, 2007, p. 81). A lógica da qualidade envolve os profissionais em torno de objetivos empresariais específicos, fazendo-os acreditar que é possível ultrapassar objetivos de desempenho, rentabilidade e proveito, dificultando que estes se posicionem de forma contrária.

A qualidade torna-se um instrumento de pressão usado sobre os trabalhadores durante o exercício de suas atividades laborais, acarretando-lhes tensão. A necessidade de alcançar sucesso profissional a qualquer custo os aprisiona à cultura do alto desempenho, condicionando a realização pessoal ao ambiente laboral (Gaulejac, 2007).

A fim de corresponder às demandas organizacionais, cabe ao trabalhador gerir a si mesmo como se fosse um projeto, apresentando-se como um produto vendável, de sucesso, um ativo rentável para a empresa, o que por vezes implica esquecer os próprios limites físicos, mentais e emocionais (Gaulejac, 2007). Esta lógica tende a excluir a organização da problematização, direcionando-a tão somente ao trabalhador, que não questiona mais as metas e condições de trabalho às quais se submete, vislumbrando somente as recompensas financeiras decorrentes de sua disponibilidade total ao trabalho. Assim seduzido, direciona-se ao individualismo, que vem a reforçar o erro como responsabilidade única do próprio trabalhador (Rocha, 1999). Aqueles que têm dificuldade de se adaptar a esta cultura (Gaulejac, 2007), serão descartados, seguindo os fundamentos da sociedade líquido-moderna.

Erro no Trabalho

Esclarece-se, inicialmente, a diferença entre os termos erro e violação. Erro humano é uma ação que se desvia de forma não intencional daquilo que é esperado, e violação é uma ação que se desvia intencionalmente daquilo que é esperado (Reason, 1990; Boeing, 2009; Silva, 2009).

A literatura e prática de análise e investigação de acidentes têm, no decorrer dos anos, substituído o termo erro pelo termo evento, esclarecendo que o evento pode conter tanto um componente de erro humano quanto um componente de não conformidade com regulamentos, políticas, processos, normas e procedimentos. No sentido aqui tomado, não conformidade é chamada de violação (Boeing,

2009). Erro e violação podem ocorrer de forma conjunta em um mesmo evento, podendo apresentar-se sob diferentes tipos, entre eles os decorrentes de omissão, deslizos, esquecimentos e enganos (Reason, 1998, 2000; Boeing, 2009).

A Administração para Segurança e Saúde Ocupacional (*Occupational Safety and Health Administration – OSHA*), em suas normas OHSAS (*Occupational Health and Safety Assessment Series*) 18002, associa ao erro os conceitos de acidente, incidente e perigo, em distintas definições. Acidente é definido como um evento não desejado que origina morte, danos à saúde, prejuízos ou outras perdas; incidente, como um evento que causou ou teve o potencial de causar acidentes.

O termo incidente inclui o que é chamado de “quase perdas”, por sua gravidade estar na iminência de classificá-lo como acidente. Perigo é classificado como fonte ou situação capaz de causar perdas em termos de danos à saúde, prejuízos à propriedade, prejuízos ao ambiente de trabalho ou uma combinação entre eles.

No que diz respeito ao erro humano, a literatura privilegia duas abordagens. A primeira é a abordagem pessoal, que considera a ação insegura do indivíduo como causa de um erro, e vê como solução a redução da variabilidade indesejável do comportamento humano. A segunda é a abordagem sistêmica, que entende que os indivíduos são passíveis de falhas, e que o erro é esperado mesmo nas melhores organizações (Reason, 2000) e o vê como uma consequência do sistema em que o indivíduo está inserido, e não como uma causa de acidentes. A origem do erro estaria em armadilhas existentes no ambiente de trabalho e nos processos organizacionais. A importância de analisar o erro reside em distanciar-se de quem o cometeu, e aproximar-se do objetivo de implementar defesas no sistema ou identificar porque elas falharam (Reason, 2000).

A influência do sistema de gestão tem levado, mais recentemente, a privilegiar a denominação Falha de Natureza Humana, que pode levar à ocorrência de acidentes, em

substituição a Erro Humano (Boeing, 2009). Erro e violação que levam a um acidente são resultados de fatores contribuintes no local de trabalho, uma vez que outros trabalhadores, sob as mesmas condições, teriam o mesmo resultado. Estima-se que entre 80% e 90% dos fatores contribuintes² de erro/violação estejam sob responsabilidade do corpo gerencial, restando de 10% a 20% sob responsabilidade de pessoal operacional (Reason, 1998).

Embora o humano seja o componente mais adaptável de um sistema, seu desempenho é afetado por fatores como fadiga, privação de sono, distrações diversas, saúde e estresse físico e emocional, e o uso de medicamentos e outras drogas (lícitas ou não) (Boeing, 2009; Reason, 1998, 2000; Silva, 2009). Basta haver a contribuição de um destes fatores, ou a combinação deles, para que o desempenho do trabalhador, sua capacidade de discernimento, julgamento, e seu raciocínio estejam comprometidos (Silva, 2009). O ambiente físico de trabalho também pode influenciar negativamente o desempenho do trabalhador. Entre as restrições ambientais que podem afetar a capacidade de trabalho, pode-se citar a temperatura ambiente, presença de ruídos, umidade, luz (em excesso ou insuficiente), vibrações e o horário de trabalho (Boeing, 2009; Silva, 2009).

Da mesma forma, características do ambiente organizacional em que o trabalhador está inserido também afetam seu desempenho, tais como: a carga de trabalho por ele assumida; a pressão para corresponder às expectativas sobre ele colocadas; as normas da empresa; e problemas de comunicação existentes entre trabalhadores, colegas de trabalho, supervisão e terceiros (Boeing, 2009; Silva, 2009).

O teor do trabalho, carga e ritmo de trabalho, horário de trabalho, controle, ambiente e equipamentos, cultura organizacional, função, relações interpessoais no trabalho,

² “Fator contribuinte” é qualquer coisa que afeta o desenvolvimento de uma tarefa que está sendo executada por um ser humano (Boeing, 2009; Reason, 1990, 1998, 2000).

papéis na organização, desenvolvimento da carreira e interface lar-trabalho são apontados como perigos psicossociais relacionados ao trabalho pelo Modelo PRIMA-EF (WHO, 2012) que podem, igualmente, influenciar a performance do trabalhador e contribuir para a ocorrência de acidentes. Características da personalidade e a atitude do indivíduo também afetam seu desempenho de modo que complacência, baixa autoestima e pouca experiência na atividade também devem ser consideradas nos estudos sobre erro (Boeing, 2009; Silva, 2009).

Nesta abordagem, a proposta é compreender as relações entre o acidente, fatores contribuintes e evento de erro, para que lições, práticas, novos procedimentos, leis, surjam desta análise, e não buscar responsáveis ou culpados (Boeing, 2009; Reason, 2000; Silva, 2009).

Vida de Caminhoneiro

O contexto de trabalho dos motoristas de caminhão aponta baixa qualificação e escolaridade reduzida, que os leva a submeterem-se a atividades mal remuneradas com jornadas de trabalho estafantes, poucas possibilidades de convívio social com amigos e família, insegurança e violência, muitas vezes sendo discriminados pela profissão que ocupam e vivenciando momentos longos de solidão (Bizarro *et al.*, 2009; De Resende, De Sousa e Cerqueira, 2010; Koller, 2005; Rocha, 2008). Adicionalmente, aos caminhoneiros cabe o peso da responsabilidade pela reputação da organização, pela satisfação dos clientes com a entrega da carga encomendada e a eficiência de toda a cadeia de suprimentos, que precisa chegar a um tempo cada vez mais curto e com segurança cada vez maior (Chahad e Cacciamali, 2005; De Resende, De Sousa e Cerqueira, 2010; Dorn e Brown, 2003). Nesse cenário, erro, acidente ou incidente não são bem-vindos.

Mobilizar sua experiência, inteligência, capacidade de antecipação e resolução de problemas relativos ao caminhão, à carga, ao percurso, e às demandas de entrega se mostram constantes no cotidiano da profissão, exatamente como listado no conjunto de afazeres que a Classificação Brasileira de Ocupações apresenta. O trabalho de caminhoneiros requer, em geral, realizar percursos de longas distâncias em curtos espaços de tempo para entrega da carga, com fretes a baixos valores e remuneração vinculada à produtividade. Há de se considerar, inclusive, o uso de drogas lícitas e ilícitas associadas ou não ao álcool visando manter-se acordado, podendo resultar na fragilização de sua saúde mental, e predisposição a doenças físicas (Botelho *et al.*, 2011; De Resende, De Sousa e Cerqueira, 2010; De Sousa Ferreira e Alvarez, 2013; Knauth *et al.*, 2012; Pinsky e Laranjeira, 1998; Souza, Paiva e Reimão, 2005). A esses aspectos somam-se cansaço e estresse, variação cardíaca e de motivação e desordens do sono, resultantes das demandas por tarefas exigentes de atenção por longos períodos de tempo, condução prolongada do caminhão em circunstâncias monótonas e privação do sono, fatores estes que podem contribuir para a ocorrência de erro associado a acidentes de trânsito (Connor *et al.*, 2001; Knauth *et al.*, 2012; Taylor e Dorn, 2006; Van Der Holst, Meijman e Rothengatter, 2001).

Além disso, situações de perigo como assaltos nas estradas, colocam os caminhoneiros em estado de constante vigilância (Knauth *et al.*, 2012). Para Connor *et al.* (2001), Knauth *et al.* (2012) e Taylor e Dorn (2006), a fadiga e o baixo estado de alerta dos caminhoneiros são os principais fatores de risco de acidentes nas estradas, além do uso de rebite e de bebidas alcoólicas. A esses autores associam-se outros cujos estudos apontam o intenso ritmo de trabalho enfrentado pelos caminhoneiros – afora problemas pessoais, familiares e sociais – como elementos que contribuem para a incidência de acidentes envolvendo caminhões e carretas (Amaral, 2010; Connor *et al.*, 2001; De Sousa Ferreira

e Alvarez, 2013). Conforme afirma Ricardo Albregard, presidente da AGEV – Associação de Gestão de Despesas de Veículos (O Carreteiro, 2005):

Em um país onde 60% das cargas são transportadas no modal rodoviário, os acidentes trazem perdas para as pessoas envolvidas na ocorrência, para a transportadora, seus clientes e para o País como um todo, que vê sua competitividade cair.

O Mapa da Violência 2014 mostrou que o número de mortos em acidentes de trânsito no país cresceu 38,3% no período de 2002 a 2012. Mesmo considerando-se o aumento populacional no período, o percentual de crescimento é de 24,5%. Nas rodovias federais, foram 4.230 óbitos em 2012 – um a quase cada duas horas – e o total de acidentes envolvendo ônibus e caminhões foi de 71.004 (Na Estrada RO, 2015).

Em relação aos fatores de causa envolvidos em acidentes envolvendo caminhoneiros nas estradas brasileiras, estão prazos curtos para entregas das cargas, frete baixo, idade e manutenção inadequada da frota. Podem ser somados a estes fatores a fiscalização ineficiente e condições precárias das rodovias (como sinalização e pavimentação), que são fatores estruturais contribuintes para a ocorrência de acidentes (O Carreteiro, 2005).

Apesar das precárias condições das estradas brasileiras, falhas humanas ainda são consideradas como a principal causa dos acidentes envolvendo transporte de cargas. Segundo estudo da corretora de seguros MDS, feito com base em 1550 sinistros ocorridos entre novembro de 2012 e outubro de 2013, 67% dos eventos (acidentes durante trajeto, operação de carga e descarga, transbordo e permanência em entrepostos) estão relacionados de alguma maneira a falhas humanas e de processos. Nestes, cerca de 56% dos prejuízos foram originados por conta de tombamento, capotagem e colisão devido a fatores como a velocidade incompatível com o trecho somada à fadiga do motorista,

desrespeito às leis de trânsito ou às normas de segurança, distração, imperícia na manobra, falta de qualificação profissional, defeito mecânico e uso de medicamentos. (Na Estrada Ro, 2015).

Observa-se, assim, que o trabalho e a vida de caminhoneiro condizem com a lógica da gestão gerencialista e suas exigências de alto desempenho e culpabilização por eventuais erros cometidos, independentemente de seus fatores contribuintes. A seguir encontrar-se-ão os procedimentos metodológicos empreendidos no presente estudo.

III. Metodologia

Realizou-se uma pesquisa de caráter exploratório e de natureza qualitativa. O acesso aos entrevistados deu-se, em primeiro lugar, a partir de contatos pessoais, e em seguida, a partir de reportagens relativas a acidentes de trânsito envolvendo caminhoneiros. Adicionalmente, considerou-se indicações dos caminhoneiros entrevistados. Como o foco de interesse do presente estudo é a concepção de erro no trabalho, e não o trabalhador que comete o erro, entre os trabalhadores encontram-se aqueles que apresentaram ou não erro autodeclarado relativo ao exercício do seu trabalho.

A coleta de dados deu-se por meio de entrevista semi-estruturada que privilegiou o cotidiano de trabalho e a concepção de erro sob a ótica dos caminhoneiros. As dez entrevistas realizadas tiveram duração aproximada de 90 minutos cada uma.

O conteúdo das entrevistas sofreu análise textual-interpretativa (Gil Flores, 1994), e foi interpretado de acordo com a proposta de Denzin (2001), buscando-se identificar e analisar a concepção do erro na perspectiva dos caminhoneiros considerando os espaços de manobra ou de ruptura com a lógica gerencialista.

IV. Análise e discussão dos dados

Participaram da pesquisa 10 motoristas profissionais de caminhão de grande porte. Suas idades variaram de 38 a 67 anos de idade e de 3 a 42 anos de profissão. Dois deles possuem 2º grau completo, um possui 2º grau incompleto, quatro possuem 1º grau completo e três possuem 1º grau incompleto. Um dos entrevistados conduz caminhão frigorífico, cinco operam carreta, dois dirigem caminhão toco, um conduz caminhão baú e um caminhão tanque. Quatro deles são donos do próprio negócio, três são autônomos, um trabalhava para empresa de grande porte, dois trabalhavam com carteira assinada.

Sete declararam ter cometido um erro no trabalho durante suas trajetórias profissionais. Para manter o sigilo de seus nomes serão usadas letras para identificá-los.

Estes caminhoneiros, possuem uma vida laboral atribulada, com longos períodos longe da família, poucas horas de sono, tensão pela noção do perigo que correm ao dirigirem nas estradas brasileiras (assaltos, roubos de cargas, policiais corruptos, estradas malconservadas, má execução dos serviços de manutenção em seus veículos). Têm poucas horas de sono, nem sempre se alimentam adequadamente (havendo exceções, porém raras), e sujeitam-se à pressão do tempo para cumprirem com os prazos de entrega das cargas.

Da análise do conteúdo das entrevistas realizadas, emergiram dois eixos centrais de compreensão do erro: Concepção de erro e Erro na Gestão Gerencialista, as quais serão descritas a seguir.

Concepção de erro

De modo geral, o erro no trabalho é visto de diferentes formas quando se compara à perspectiva dos caminhoneiros com a perspectiva da empresa. Para os caminhoneiros, erro é algo que nenhum deles gostaria de cometer, mas

que ocorre. É válido destacar que todos os caminhoneiros entrevistados são mais críticos quanto ao conceito de erro quando este se refere a terceiros, e não a eles mesmos. Também se destaca o fato de que a gravidade de um erro por eles compreendida não está necessariamente em suas consequências reais, mas sim em suas consequências potenciais, o que por si só já os leva a rever sua conduta profissional, tornando-os mais cautelosos em sua rotina.

Acerca do erro, conforme enfatizam em seus relatos, ninguém está livre de incorrer em um, embora ninguém queira cometê-lo. Esse entendimento encontra-se alinhado às concepções de Reason (1990), Boeing (2009) e Silva (2009). Para os caminhoneiros, os erros ocorrem devido a fatores como cansaço, excesso de confiança, pressa, uso de bebidas alcoólicas, e por influência/ação de terceiros. Dentre esses, o cansaço e a influência/ação de terceiros mereceram destaque, mostrando-se alinhados aos resultados de outras pesquisas (Boeing, 2009; Reason, 2000; O Carreteiro, 2005; Silva, 2009).

Embora tenha sido pouco apontado, na visão dos caminhoneiros, o erro pode dizer respeito tanto a entrega de produtos para o cliente errado ou fora do horário estabelecido; a falta de documentação da carga transportada; como a acidentes de trânsito. Porém, em qualquer situação, cometer um erro, quer ele resulte ou não em óbito, vem acompanhado de sensação de desconforto, perceptível durante as entrevistas, mesmo que reconhecidamente associado a influências externas ao caminhoneiro. Nos exemplos relatados por todos os caminhoneiros entrevistados, do erro mais trivial ao mais grave, é possível perceber no relato destes um esforço no sentido de apontar ações de terceiros como desencadeadoras de tal evento. O desconforto percebido em suas falas, principalmente devido à forma como estes erros são encarados pelas empresas, podem revelar sentimentos como preocupação, medo e até mesmo temor em errar em função da pressão exercida pela empresa para que isto seja evitado, culpabilizando-os quando um erro

ocorre. Esta situação torna evidente a presença da lógica da gestão gerencialista (Gaulejac, 2007) dentro do transporte rodoviário de cargas.

Dentre os relatos de acidentes graves, três resultaram em óbitos, sendo que um deles envolveu óbito de terceiros que estavam dirigindo alcoolizados, conforme relatado por R. Outro acidente relatado foi sofrido por um amigo de J, que estava no caminhão com o amigo no momento do acidente provocado por uma ultrapassagem indevida feita por outro caminhoneiro. O terceiro acidente foi relatado por V3. Ele contou que um caminhoneiro adormeceu ao volante e acabou “debaixo do caminhão” de um amigo seu. Mesmo reconhecendo que não poderiam ter agido de forma diferente na ocasião do evento, é constante entre os entrevistados o questionamento se o acidente resultante do erro não poderia ter sido evitado, demonstrando a demanda constante pela gestão de si, que, por vezes, implica em esquecer os próprios limites físicos, mentais e emocionais (Gaulejac, 2007). Ainda, demonstram ter dificuldade em relatar o ocorrido, mesmo que este tenha acontecido há bastante tempo, sinalizando que estes acidentes deixaram marcas psicológicas nos envolvidos.

Os eventos de erro relatados por V1 resultam de imprudência e impaciência no trânsito, tanto por parte dos próprios caminhoneiros como de outros motoristas. V1 ressaltou que atualmente as pessoas estão sempre com pressa, o que condiz com a necessidade de fluidez e de movimento constante (Bauman, 2007, 2011), pensamento vigente na sociedade líquido-moderna, e isto as leva a serem menos cuidadosas no trânsito. É como se estivessem agindo de forma que não fariam normalmente, se tivessem oportunidade de refletir previamente pelas ações e decisões ao volante, visando evitar a ocorrência de erros e, consequentemente, de acidentes.

É interessante ressaltar que R, ao ser questionado a respeito do que pensa sobre erro, afirmou repetidamente que com ele não ocorrem erros, o que leva a refletir, dentre

várias possibilidades, acerca da existência de uma compreensão estreita de erro, uma dificuldade de reconhecimento de erros pessoais, uma tendência a se mostrar alinhado ao modelo de funcionário esperado pelos contratantes de transporte rodoviário de cargas e, ao mesmo tempo, receoso com o que poderia ocorrer com sua imagem caso cometesse um erro. Compreensão que parece bastante alinhada à lógica da gestão gerencialista (Gaulejac, 2007) e que será melhor discutida na próxima subseção.

Erro na Gestão Gerencialista

A postura geral das empresas, conforme opinam os caminhoneiros, é a de procurar se eximir de qualquer participação nas causas que levaram ao erro, ou do erro em si. A primeira reação do representante da empresa, afirmam os entrevistados tal e qual, é responsabilizar o caminhoneiro, mesmo este não tendo participação nenhuma nos eventos que levaram ao erro. E quando fica comprovado que os fatores que contribuíram para sua ocorrência tiveram origem na empresa, em seu sistema gerencial, em sua cobrança por resultados, não há uma retratação da empresa perante o caminhoneiro.

Os relatos de R e C2 deixam clara a sensação de desamparo por parte da empresa, que acomete os caminhoneiros quando se encontram diante de algum imprevisto ou acidente. Parece imperar, nessas ocasiões, a gestão de si (Gaulejac, 2007), deixando de lado a gestão do todo e a compreensão sobre o que vem sendo apontado na literatura sobre erro como características do ambiente físico e organizacional (Boeing, 2009; Silva, 2009) e como perigos psicossociais associados ao trabalho (WHO, 2012). C1 divergiu dos demais em relação à sensação de desamparo, o que pode relacionar-se ao fato de a empresa para a qual trabalha ser propriedade de sua própria família. Sendo uma empresa de grande porte, foi por ele apresentada

como preocupada com a imagem que repercussões negativas advindas de desamparo ao funcionário em momentos de necessidade, poderiam acarretar.

Também é possível destacar que a empresa que os contrata não tolera atrasos, erros, ou qualquer outro tipo de desempenho abaixo do que lhes é cobrado em termos de pontualidade de entregas, e precisão com que as entregas são feitas a cada cliente (A, J e V2). A cobrança deste resultado se dá de tal maneira que são nítidos os aspectos da gestão gerencialista e suas consequências, conforme tratado por Gaulejac (2007), quando os caminhoneiros entrevistados relatam que ficam responsáveis pela carga desde o momento que esta lhes é entregue até o momento que seja recebida pelos clientes. Ou seja, respondendo por qualquer discrepância tanto em relação quanto à quantidade de produtos entregues, como à entrega correta dos produtos aos clientes e o cumprimento do prazo de entrega, mesmo que as informações sobre seu rol de clientes, carga que é embarcada e documentação referente a esta carga não estejam dentro de suas atribuições e poder de atuação.

O entrevistado A relatou a existência de vigilância constante da empresa sobre seus funcionários, sejam eles caminhoneiros terceirizados, caminhoneiros da própria empresa ou funcionários de apoio. Novamente pode ser visto aqui características da gestão gerencialista apresentadas por Gaulejac (2007), quando as empresas transferem toda a responsabilidade aos caminhoneiros, tanto pelo sucesso como pelo fracasso, exigindo-lhes postura que atenda aos níveis de qualidade que os clientes empresas esperam (no caso, cumprimento do prazo de entrega e integridade da carga transportada). Cabe destacar que, embora haja essa cobrança, na maioria das vezes, a empresa não fornece condições adequadas para que estes profissionais exerçam suas atividades de maneira segura e livres de fatores que possam lhes induzir ao erro. Quando o erro ocorre, os caminhoneiros são responsabilizados pela ocorrência, mesmo que seja devida a fatores fora de seu controle, como falha mecânica

provocada por manutenção terceirizada feita inadequadamente, ou erro administrativo interno da empresa para a qual o caminhoneiro é apenas um prestador de serviços, e não um empregado.

O aprendizado com os erros cometidos, tanto próprios como de terceiros, foi observado apenas por um dos caminhoneiros (C1), que vê os cuidados para minimizar os fatores de risco como uma necessidade tanto pessoal como profissional, para evitar maiores transtornos com quem contrata seus serviços. Na perspectiva do aprendizado, os erros não teriam um peso tão grande, pois contribuiriam para ampliar o saber prático e metodológico do trabalhador, conforme previsto por Reason (2000), Boeing (2009) e Silva (2009).

V. Conclusões

Esta pesquisa objetivou identificar e analisar a concepção de erro na ótica de caminhoneiros tomando-a sob a lógica da gestão gerencialista, por meio da realização de pesquisa de caráter exploratório e de natureza qualitativa. Através dos relatos colhidos de 10 motoristas de veículos de carga (caminhoneiros), com experiência profissional variando entre 3 e 42 anos.

É possível perceber que a noção de erro destes profissionais está muito relacionada com aqueles que resultam em acidentes de trânsito, com danos tanto materiais quanto pessoais, sem contar os psicológicos, os quais carregam para o resto de suas vidas. É praticamente unânime a opinião de que estes erros são provocados por imprudência, pressa, cansaço, distração, falta de atenção ao trânsito, falta de paciência dos motoristas. Novamente aqui, os temas “urgência” e “velocidade” parecem estar presentes e relacionando a vida dos caminhoneiros com as causas de erros que estes observam e/ou cometem no trânsito, no exercício de sua

profissão. Tal associação não é verbalizada explicitamente pelos caminhoneiros, mas é possível notar relacionando-se os conceitos de fatores contribuintes para erros e a gestão gerencialista

Esta pressa, esta urgência, esta baixa tolerância a falhas, cumprimento de prazos e qualidade da entrega, são exigências gerenciais que levam os caminhoneiros a levarem esta rotina pessoal e profissional estressante, com poucas horas de sono e alimentação inadequada, fatores que contribuem para a redução da atenção ao trânsito, assim como diminuição dos reflexos e comprometimento do julgamento sobre o que é seguro e possível de se realizar e o que não é. Da mesma forma, fatores ambientais (chuvas, nevoeiro), organizacionais (serviços de manutenção de veículos, de estradas, qualidade de hotéis e postos de gasolina), institucionais (policciamento rodoviário, fiscalização, obras públicas), alheios ao controle dos caminhoneiros, influenciam o desempenho de suas atividades profissionais. Esta conjunção de fatores contribui para que o erro ocorra, e para que os meios de evitar esta ocorrência estejam fora da alçada dos caminhoneiros, pois as pré-condições para sua ocorrência surgiram muito antes de o motorista entrar no caminhão.

Conforme uma das propostas deste artigo, o conhecimento existente para análise e investigação de erros, anteriormente usado apenas em empresas de alto desempenho, também pode ser usado no contexto do trabalho dos caminhoneiros. Isso acontece por que esta categoria profissional está sujeita às pressões da gestão gerencialista, que coopera para o surgimento de fatores contribuintes para a ocorrência de erros, cujas consequências podem ser apenas materiais de pequena ordem, mas também sociais, com óbito de uma ou várias pessoas, e desestabilização de núcleos familiares.

Entende-se como oportuno buscar realizar novos estudos que deem conta de responder às seguintes questões: que alternativas o trabalhador possui para lidar com essa

concepção de erro (pautada na lógica gerencialista) e com a culpa de ter incorrido em um? Que dispositivos de controle potencializam a cobrança pela gestão de si? Como não se deixar cegar pela lógica da gestão gerencialista, já que ela envolve as pessoas de tal forma que fica difícil escapar de suas amarras?

Bibliografia

- Amaral, K. M. Rodando o Mundo Afora: As Relações de Trabalho, Experiências e Vivências dos Motoristas Caminhoneiros. *X Encontro Nacional De História Oral – Testemunhos: História E Política*. Recife, 2010.
- Bauman, Z. *Vida Líquida*. Tradução C. A. Medeiros. Rio De Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2007.
- Bauman, Z. *Vida Em Fragmentos: Sobre a Ética Pós-Moderna*. Tradução Alexandre Werneck. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 2011.
- Bizarro, A. P. S.; Mendonça, E. F.; Buscariol, J.; Baptista, M.; Falciano, F. Vida de Caminhoneiro Autônomo: A realidade enfrentada pelos profissionais do volante. *Anais. Sociedade Brasileira de Estudos Interdisciplinares da Comunicação Intercom*, 2009.
- Boeing. *Maintenance Error Decision Aid (MEDA) Users Guide*. Seattle, 2009.
- Botelho, L. J.; Diesel, L. E., Freixiela Adamczyk, J., Zeferino, M. T. Profissão motorista de caminhão: uma visão (im)parcial. *Saúde & Transformação Social/Health & Social Change*, 2 (1), 2011.
- Chahad, J. P. Z.; Cacciamali, M. C. As transformações estruturais no setor de transporte rodoviário e a reorganização no mercado de trabalho do motorista de caminhão no Brasil. *Revista da ABET*, 5 (2), 2005.

- CBO – Classificação Brasileira de Ocupações. *Portal do Emprego e do Trabalho* [citado 04 de fevereiro de 2015]. Disponível em: <<https://bit.ly/2gEfE5a>>.
- Connor, J.; Whitlock, G.; Norton, R.; Jackson, R. The role of driver sleepiness in car crashes: a systematic review of epidemiological studies. *Accid. Anal.*, pp. 31-41, 2001.
- De Resende, P. T. Vilela; De Sousa, P. R.; Cerqueira, P. R. *Hábitos de vida e segurança dos caminhoneiros brasileiros*. SIMPOI 2010, Anais, 2010.
- De Souza Ferreira, S.; Alvarez, D. Organização do trabalho e comprometimento da saúde: Um estudo em caminhoneiros. *Sistemas & Gestão*, 8 (1), pp. 58-66, 2013.
- Dorn, L.; Brown, B. Making sense of invulnerability at work – A qualitative study of police drivers. *Safety Science*, pp. 837-859, 2003.
- Gaulejac, V. D. *Gestão como doença social: ideologia, poder gerencialista e fragmentação social*. São Paulo: Ideias e Letras, pp. 7-142, 2007.
- Gil Flores, J. *Análisis de datos cualitativos: aplicaciones a la investigación educativa*. Promociones y Publicaciones Universitarias, PPU, 1994.
- Knauth, D. R.; Leal, A. F.; Pilecco, F. B.; Seffner, F.; Teixeira, A. M. F. B. Manter-se acordado: a vulnerabilidade dos caminhoneiros no Rio Grande do Sul. *Revista de Saúde Pública*, 46 (5), pp. 886-893, 2012.
- Koller, A. S. Vida dos caminhoneiros brasileiros. *Projeto de pesquisa: A vida dos caminhoneiros brasileiros*. Sweden: WCF Foundation Brazil, 2005.
- Mittelstaedt Jr, Robert E. *Seu Próximo Erro Será Fatal? Os equívocos podem destruir uma organização*. Bookman, 2005.
- Pinsky, I.; Laranjeira, R. *O fenômeno de dirigir alcoolizado no Brasil*. ABP-APAL, pp. 160-165, 1998.
- Portal na Estrada Ro. *Falha humana ainda é a principal causa de acidentes no Brasil*. Postado dia 22/07/2015. Disponível em: <<https://bit.ly/2IHMINc>>. Acesso em 22/07/2015.

- Reason, J. *Human error*. Cambridge: Cambridge university press, 1990.
- Reason, J. Achieving a safe culture: theory and practice. *Work & Stress*, 12 (3), pp. 293-306, 1998.
- Reason, J. Human error: models and management. *Bmj*, 320 (7237), pp. 768-770, 2000.
- Portal o Carreteiro. O custo dos acidentes com caminhões. *Revista O Carreteiro*. Ed. 395 – Segurança, 2007. Postado 22/12/2007. Disponível em: <<https://bit.ly/2mgbJ2a>>. Acesso em 22/07/2015.
- Rocha, Elias Marcelino da *DST e AIDS em região de fronteiras: um estudo com caminhoneiros no estado de Rondônia*. Cacoal, RO: UnB, 2008.
- Rocha, Ethel M. Prudência da vontade e erro em Descartes. In: Marques, Edgar da R. *Verdade, conhecimento e ação: ensaios em homenagem a Guido Antônio de Almeida e Raul Landim Filho*. Edições Loyola, 1999.
- Rouse, William B.; Rouse, Sandra H. Analysis and classification of human error. *Systems, Man and Cybernetics, IEEE Transactions on* (4), pp. 539-549, 1983.
- Silva, L. M. P. Da. *Processo de Análise de Erros em Manutenção em Aeronaves e Componentes*. I Seminário Nacional de Gestão e Segurança em Transporte Aéreo. Florianópolis, 2009.
- Silva, M. S.; Assumpção, L. O. T.; Neves, R. L. R. Avaliação da Qualidade de Vida e Saúde de Caminhoneiros de Gurupí-TO. *Revista Brasileira de Ciências da Saúde – USCS*, 11 (35), 2013.
- Souza, J.; Paiva, T.; Reimão, R. Sleep habits, sleepiness and accidents among truck drivers. *Arquivo Neuropsiquiátrico*, pp. 925-930, 2005.
- Taylor, A. H.; Dorn, L. *Stress, fatigue, health, and risk of road traffic accidents among professional drivers: the contribution of physical inactivity*. University of Exeter, Exeter, 2006.

- Van Der Holst, M.; Meijman, T.; Rothengatter, T. Monitoring task set under fatigue: a study of time-on-task effects in simulated driving. *Transp. Res. (Part F)*, pp. 103-118, 2001.
- Vaz, M. *As identidades dos caminhoneiros: Estudo sobre Exploração sexual comercial de meninas em rodovias do Estado da Bahia*. Secretaria de Desenvolvimento e Combate à Pobreza do Governo do Estado da Bahia e Centro de Recursos Humanos da Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas da UFBA. Bahia, 2007.
- World Health Organization – WHO. *PRIMA-EF. Orientações do modelo Europeu para a gestão de riscos psicossociais: um recurso para empregadores e representantes dos trabalhadores*. Tradução do Serviço Social da Indústria – Departamento Nacional. Brasília: SESI, 2012.

Acerca de los autores

Ricardo Antunes

Professor titular de Sociologia do Trabalho (UNICAMP). Autor, entre outros livros, de *O Privilégio da Servidão* (Boitempo); *Os Sentidos do Trabalho* (Boitempo), publicado também na Itália, Inglaterra/Holanda, Portugal, EUA, Índia e Argentina; *Adeus ao Trabalho?* (Ed. Cortez e publicado na Itália, Espanha, Argentina, Colômbia e Venezuela) e *Riqueza e Miséria do Trabalho no Brasil* (Boitempo). Coordena as *Coleções Mundo do Trabalho* (Boitempo) e *Trabalho e Emancipação* (Expressão Popular).

Natalia Teresa Berti

Profesora principal de la Escuela de Ciencias Humanas y miembro del grupo de investigación en Ética Aplicada, Trabajo y Cambio Social (Universidad del Rosario, Colombia). Dra. Phil Friedrich Schiller Universität Jena (Alemania), Cátedra de Sociología Económica, Industrial y del Trabajo. Es licenciada en Sociología (Universidad Nacional de La Plata, Argentina).
bertinatalia@gmail.com

Alberto L. Bialakowsky

Sociólogo y profesor consulto (Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires), investigador del Instituto de Investigaciones Gino Germani (FCS-UBA), magíster en Ciencias Sociales y Doctor Honoris Causa (Universidad de Valparaíso, Universidad Nacional de Huánuco y Universidad Nacional Mayor de San Marcos de Perú). Es profesor visitante de la Rhodes University, Sudáfrica, miembro del Consejo Consultivo de Ex Presidentes y coordinador del Grupo de Trabajo: “Trabajo y reestructuración productiva”, de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS). Ha realizado publicaciones nacionales e internacionales.

Gabriela Bukstein

Magíster en Ciencia Política (Universidad Gral San Martín), licenciada en Sociología (Universidad de Buenos Aires). Es doctoranda en Ciencias Sociales (Universidad de Buenos Aires), investigadora del Instituto de Investigaciones Gino Germani y docente en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires. Posee trayectoria laboral a nivel nacional e internacional: Agencia de Discapacidad, Secretaría de Ciencia y Técnica, PROINDER, Organización Internacional del Trabajo, Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo Fiduciario Pérez-Guerrero, New School for Social Research, Rotary International, Naciones Unidas. Es exbecaria de CONICET y UBACyT, entre 1989 y 2012. Becas de especialización: Malasia, Canadá, Costa Rica, Israel, Japón, Estados Unidos, Bangladesh. gbukstein@hotmail.com

Natália Cindra

Doutora pelo Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia (UFRJ), mestre em Políticas de Trabalho e Globalização (Global Labour University) na Alemanha. Estagiou na UNI Global Union (Nion, Suíça) e entre 2013 e 2015, foi pesquisadora da Comissão da Verdade do Rio de Janeiro. Atualmente é integrante do Núcleo de Estudos Trabalho e Sociedade – NETS/UFRJ e do Projeto CNPQ de pesquisa sobre tensões criativas entre jovens trabalhadores e sindicatos, coordenado pelo Prof. Dr. Marco Aurélio Santana.

nataliacindra@gmail.com

Maria Aparecida de Moraes Silva

Livre-docente na Universidade Federal de São Carlos, Programa de Pós-Graduação em Sociologia. Pesquisadora na área de Sociologia, com ênfase em Sociologia Rural, com atuação nos seguintes temas: agricultura e capitalismo, agricultura e modernização, exploração do trabalho modernização agrícola, trabalhadores rurais e migrantes e assentamentos rurais, relações de gênero e raça/etnia. Coordenadora do Grupo de Pesquisa Terra, Trabalho, migração e memória do CNPq. Professora colaboradora do curso de Especialização, Maestria e Doctorado Sociología de la Agricultura latinoamericana da UNco, na Facultad de Derecho y Ciencias Sociales de Comahue/Argentina. Integra o Grupo do CLACSO Transformaciones agrarias y trabajadores rurales.

Cílson César Fagiani

Doutor em Educação (PPGED/UFU) com doutorado Sanduíche na Universidade Nova de Lisboa, Portugal. Pós-doutor pela Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo. Docente do Programa de Pós-graduação em Educação da Universidade de Uberaba. Pesquisador no Grupo de Pesquisa Trabalho, Educação e Sociedade /UFU, investigador no Instituto de História Contemporânea da Universidade Nova de Lisboa (IHC/UNL), Portugal. Autor do livro *Brasil e Portugal: qual a formação do jovem trabalhador para o século XXI?* da Editora Navegando. Coordena o Grupo de Estudos e Pesquisas Trabalho, Educação e as Transformações Sociais Globais (PPGEB/UNIUBE) e desenvolve pesquisas que discutem trabalho e educação.
cilsoncf@gmail.com

Orlando Guevara Villalobos

Doctor en Sociología (Universidad de Edimburgo) y profesor en la Escuela de Sociología de la Universidad de Costa Rica. Ha investigado temas vinculados a industrias culturales, cultura digital y desarrollo tecnológico.
orlangv@gmail.com

Carmem Ligia lochins Grisci

Psicóloga, Doutora em Psicologia (PUCRS), pós-Doutorado (ISEG/Universidade Técnica de Lisboa), pesquisadora CNPq-1D, professora titular, pesquisadora e orientadora do Programa de Pós-Graduação em Administração/Departamento de Ciências Administrativas (Universidade Federal do Rio Grande do Sul).
carmem.grisci@ufrgs.br

Deidi Yolima Maca Urbano

Candidata a doctora en Psicología y magíster en Sociología (Universidad del Valle, Colombia). Es psicóloga (Pontificia Universidad Javeriana-Cali). Es profesora e investigadora; sus investigaciones se han centrado en trabajo y subjetividad abordados desde la psicología social y la sociología. Entre sus publicaciones, se encuentran artículos como “Cambios contemporáneos en el mundo del trabajo, condiciones de subjetivación y gubernamentalidad”, “Dimensión subjetiva del trabajo. Algunas ideas a partir de una investigación con profesionales” y la edición del libro *Paisajes laborales postfordistas en el Sur Occidente colombiano. Estudios del trabajo en el Valle del Cauca y norte del Cauca. Vol. I y II*.
deidi.maca@correounivalle.edu.co

Magalí Marega

Doctoranda en Antropología (Centro de Investigaciones y Educación Superior en Antropología Social, CIESAS-CDMX, México), maestra en Sociología (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO, Ecuador) y licenciada en Antropología (Universidad Nacional de Rosario, UNR, Argentina). Tiene experiencia en investigación vinculada a la antropología feminista, trabajo, sindicalismo, género y visualidad en Argentina, Ecuador, México y Bolivia. Forma parte del Núcleo de Estudios del Trabajo y la Conflictividad Social, UNR, Argentina; y del Grupo de Estudios del Trabajo, FLACSO-Ecuador. Es investigadora asociada del IISEC de la Universidad Católica Boliviana San Pablo, Bolivia.
magamarega@gmail.com

Francieli Martins Batista

Mestre em Ciências Sociais (Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho – Faculdade de Filosofia e Ciências/ Campus Marília). Licenciada e Bacharel em Ciências Sociais (Universidade Estadual de Maringá). Desenvolveu pesquisa voltada principalmente às áreas de ciência política, formação social brasileira e economia política.

franci_martins@hotmail.com

Carlos Enrique Mejía Alvites

Sociólogo con maestría en Relaciones Laborales (Pontificia Universidad Católica del Perú) y doctorando en Sociología (Pontificia Universidad Católica del Perú). Es docente en Sociología del Trabajo y Relaciones Laborales en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Investiga temas relacionados con el mundo del trabajo, revitalización sindical, género y empleo, cambios en las relaciones laborales. Es coordinador del espacio de asesoría y capacitación sindical “La Comuna”.
mejia.carlos@pucp.pe

Luciano Messina Pereira da Silva

Experiência na área de Engenharia de Produção, com ênfase em Organização, Sistemas e Métodos, tendo atuado principalmente nas seguintes áreas: Melhoria de Processos, Sistemas de Gestão da Qualidade e Gerenciamento de Projetos. Pesquisador nas áreas e Internacionalização de Empresas, Mudança Organizacional e Neocolonialismo. Doutor em Administração (Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS). Mestre em Engenharia de Produção (Universidade Federal do Rio Grande do Sul –

UFRGS). Engenheiro Mecânico (Universidade Federal do Rio Grande do Sul – UFRGS). Atualmente: professor substituto na Escola de Administração (Universidade Federal do Rio Grande do Sul).

luciano.messina@uol.com.br

Nelson Molina Valencia

Profesor asociado del Instituto de Psicología de la Universidad del Valle en Cali, Colombia. Es doctor y magíster en Psicología Social (Universidad Autónoma de Barcelona), psicólogo (Universidad de Los Andes). Es líder de la línea de investigación en Narrativas, Subjetividad y Construcción Social en los posgrados en Psicología de la Universidad del Valle. Es secretario general de la Asociación Iberoamericana de Psicología Política entre 2016 y 2020. Es miembro del comité editorial de la revista *Athenea Digital*. Es autor de artículos como “Reconstrucción de memoria en historias de vida” y “Discusiones acerca de la resignificación y conceptos asociados”.

nelson.molina@correounivalle.edu.co

Gretel Philipp

Profesora de Antropología (Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional de Rosario) y becaria doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Núcleo de Estudios del Trabajo y la conflictividad social, Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional de Rosario.

gretelphilipp@gmail.com

Francisco Pucci

Doctor en Sociología (Universidad Lyon II), profesor titular del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales (Universidad de la República) e integrante del Comité de Selección del Sistema Nacional de Investigadores. Es docente de posgrado de Sociología del Trabajo, investigador en el área de negociación colectiva, competencias, riesgo y organización del trabajo, con publicaciones nacionales e internacionales en estos temas.

Mariela Quiñones

Doctora en Sociología (UAB) con especialidad en Sociología del Trabajo, profesora agregada del Departamento de Sociología (Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República). Es presidenta de la Labor Studies Section de la Latin American Studies Association (LASA), investigadora en las áreas de trabajo, organizaciones, sindicalismo y *critical management* y consultora en cuestiones de sindicalismo, formación, empleo decente y empleo verde. Es docente en Sociología Cualitativa y Sociología del Trabajo.

Cecilia Ros

Licenciada en Psicología (Universidad de Buenos Aires), doctoranda en Psicología (Universidad de Buenos Aires), profesora regular e investigadora de la Facultad de Psicología de la Universidad de Buenos Aires y de la Universidad Nacional de Lanús. Actualmente, es directora de la maestría en Salud Mental Comunitaria (Universidad Nacional de Lanús) y coordina junto a Miriam Wlosko el Programa de Subjetividad, Salud Mental y Trabajo de la Universidad de Lanús. Investiga desde hace tres décadas en temas

vinculados a la salud y subjetividad en el trabajo, que han derivado en diversas publicaciones en revistas y libros; el más reciente es *El trabajo: entre el placer y el sufrimiento. Aportes de la Psicodinámica del trabajo* (2019), en coautoría con Miriam Wlosko.
roscecil@gmail.com

Fabiane Santana Previtali

Doutora em Ciências Sociais (UNICAMP), pós-doutora (UNL/Portugal, apoio Capes). Docente na Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Coordena o Grupo de Pesquisa Trabalho, Educação e sociedade – GPTES/UFU. Pesquisadora no Grupo de Pesquisa Metamorfoses do Mundo do Trabalho (IFCH/UNICAMP). Investigadora no Instituto de História Contemporânea, Universidade Nova de Lisboa (IHC/UNL). Autora de *O Controle do Trabalho no Contexto da Reestruturação Produtiva do Capital* (CRV, 2011), *Reestruturação Produtiva, Trabalho e Educação* (Xamã, 2012), *Crise da Democracia no Brasil* (Navegando, 2017), além de artigos em periódicos nacionais e estrangeiros. Pesquisadora CNP q/PQ e FAPEMIG/PPM.
fabiane.previtali@gmail.com

Marco Aurélio Santana

Doutor em sociologia e professor associado do Departamento de Sociologia e do Programa de Pós-Graduação em Sociologia e Antropologia do Instituto de Filosofia e Ciências Sociais (IFCS) da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). É coordenador do Núcleo de Estudos Trabalho e Sociedade (NETS-UFRJ). Autor, entre outros, de *Homens*

Partidos: comunistas e sindicatos no Brasil (São Paulo/Rio de Janeiro: Boitempo/Unirio) e *Bravos Companheiros: comunistas e metalúrgicos no Rio de Janeiro* (Rio de Janeiro: 7Letras).
marcosilvasantana@gmail.com

Roberta Cristina Sawitzki

Doutora em Administração (PPGA/UFRGS), mestre em Administração (PPGA/UFRGS) e bacharel em Administração (Escola de Administração da UFRGS). Realizou doutorado Sanduíche na Universidade de Trento, Itália. Atuou como Analista Técnico Sênior do SESI-RS/FIERGS, conduzindo Escritório de Projetos do SESI e como interlocutora de inovação em Gestão de Fatores Psicossociais. Trabalhou como professora da Faculdade Dom Bosco, da UNISC, da Faculdade IDEAU, da Faculdade SENAC e da UniRitter; trabalhou como Professora-tutora de cursos de especialização da UFRGS, como Professora-tutora externa do Centro Universitário Leonardo da Vinci e Tutora EAD da FACOS – Rede CNEC.
robertasawitzki@yahoo.com.br

Ruth Sosa

Doctora en Humanidades y Artes (Universidad Nacional de Rosario), máster en Sociología (Universidad Estadual de Campinas, Brasil) y graduada en Trabajo Social (Universidad Nacional de Rosario). Es profesora concursada estable en la Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario, Argentina. Su área de investigación es la sociología del trabajo, movimientos sociales y políticas públicas desde una sensibilidad feminista. Algunos de sus libros, así como artículos en colaboración, son: *¿Globalización o recomposición del capital? Procesos de*

trabajo y aparatos de hegemonía en la contemporaneidad (2002); *Teoría Sociológica. De la Modernidad a la Posmodernidad: Un recorrido por autores y textos* (2009); *Políticas públicas, género y derechos humanos en América Latina* (2014).

ruthsosaunr@gmail.com

Sofía Magalí Vitali Bernardi

Doctora en Humanidades y Artes, mención en Antropología (Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional de Rosario), licenciada en Antropología, orientación sociocultural (Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional de Rosario) y becaria posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) en el Instituto de Investigaciones Socio-históricas Regionales (ISHIR). Es miembro del Núcleo de Estudios del Trabajo y la Conflictividad Social de la Facultad de Humanidades y Artes, Universidad Nacional de Rosario. Es docente de la Facultad de Psicología y Relaciones Humanas, en la Universidad Abierta Interamericana de Rosario.

sofiamvitali@gmail.com

Miriam Ruth Wlosko

Licenciada en Psicología (Universidad de Buenos Aires). Posee una maestría en Investigación en Ciencias Sociales (Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires). Es doctoranda en Psicología (Universidad de Buenos Aires). Es profesora titular regular en la Universidad Nacional de Lanús. Es docente de grado y posgrado en la Universidad Nacional de Lanús, en temáticas referidas a la salud, la subjetividad y el trabajo, y coordinadora del Programa de Salud Subjetividad y Trabajo de la misma universidad. Investigación UNLa: subjetividad, salud mental y

trabajo. Publicación más reciente en coautoría con Cecilia Ros: *El trabajo: entre el placer y el sufrimiento. Aportes desde la Psicodinámica del Trabajo* (2019).

miriwlos@gmail.com

Simone Wolff

Professora do Departamento de Ciências Sociais e do Programa de Pós-Graduação em Sociologia da Universidade Estadual de Londrina. Graduada em Ciências Sociais (Universidade Estadual de Londrina), mestre em Sociologia e Doutora em Ciências Sociais (Universidade Estadual de Campinas). Autora do livro *Informatização do Trabalho e Reificação: uma análise à luz dos Programas de Qualidade Total* (Unicamp, 2005). Dentre os capítulos de livro, destacam-se os publicados na coletânea *Riqueza e Miséria do Trabalho no Brasil*, vol. I (2006) e II (2013), organizada por Ricardo Antunes (Uicamp), e *Infoproletários* (2009), organizada por Ricardo Antunes e Ruy Braga. Pós-doutora pela University of Hertfordshire – UK, sob a supervisão da Dra. Ursula Huws.

wolff.simone@gmail.com

Los inicios del siglo XXI marcaron para el continente, y para la mayoría de su fuerza de trabajo, renovadas formas de recuperación de derechos laborales. A la luz del pasaje político del sistema capitalista en su fase neoliberal, los impactos regresivos han sido crecientes. Salvo excepciones, el curso ensayado hacia los Estados de bienestar se encuentra relegado frente a las imposiciones del “mercado”. Contextualmente, los estudios laborales basados en la sociología y las ciencias sociales del trabajo afrontan así un gran desafío para autenticarse socialmente e interrogarse cómo sus investigaciones científicas pueden contribuir a reducir dichas regresiones, enmascaradas ideológicamente de modernidad.

Los textos reunidos aquí abordan, desde diferentes perspectivas y contextos nacionales, las temáticas relevantes del trabajo contemporáneas, tales como la flexibilidad y la precariedad, el sindicalismo y los movimientos de resistencia, los procesos y cadenas de valor, las subjetividades y contextos, así como los metabolismos en clave de género y sistema.

Los libros de esta colección siguen la lógica temática de los Grupos de Trabajo del XXXI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), realizado en Montevideo del 3 al 8 de diciembre de 2017, y evidencian la madurez y riqueza de la producción sociológica latinoamericana que está sustentada en su diversidad de enfoques y en su espíritu crítico. Cada texto se ubica en los debates de la actualidad social, política y cultural de la región, buscando analizarla, explicarla y confrontarla. Una sociología crítica pertinente, que se sustenta en la rigurosidad metodológica con base empírica y teórica. De esta forma, realizan una contribución destacada al desarrollo científico del conocimiento sin perder el compromiso social.

Ana Rivoir
Presidenta de ALAS
Coordinadora general de la colección

teseo 

ALAS
Asociación Latinoamericana de
Sociología

9

