

Unidad 4

Funcionalismo

El funcionalismo es una teoría social, que observa la morfología de las sociedades y considera a los fenómenos sociales bajo el ángulo concreto del sistema social. Para el funcionalismo, los elementos que componen el sistema social se encuentran constantemente en relación de dependencia mutua. Aquellos elementos producen un equilibrio en el cual se imprime la permanencia de diferentes relaciones de dependencia. A partir de éstas, se producen los cambios en el sistema. El sistema cambia de forma y de característica con el paso del tiempo.

El funcionalismo sostiene que: los **hechos sociales** se organizan en conjuntos que constituyen **sistemas** ; las **relaciones sociales** se encuentran en **interdependencia** y sus dinámicas constituyen al mismo tiempo la causa y consecuencia de la existencia de un sistema determinado; a cada variación de un factor le corresponden una o muchas variaciones de otro o de varios factores, variaciones que tienden a mantener el sistema adaptándolo → Reequilibrios sucesivos que se deben a procesos de auto-compensación. Estos procesos son la expresión de la acción y de la fuerza integradora del sistema que tiende a mantenerse en equilibrio. Entre el **Todo** y las **Partes** hay una reciprocidad de influencias, pero es el Todo el que asegura la coherencia del conjunto. El Todo que constituye al sistema social es **dinámico** . El carácter dinámico del sistema representa su estado normal.

¿Como se entiende la dinámica del sistema social?

En su carácter dinámico, el sistema social se entiende como partes en relaciones de interdependencia mutua y como un lugar de convergencia de fuerzas capaces de engendrar cambios. Éstos constituyen puntos de referencia de la historia. Las fuerzas no son sólo endógenas, sino que también intervienen factores exógenos (clima, migraciones, terremotos) que pueden influir en la evolución de las sociedades. Como así también factores biológicos como la ancianidad, la capacidad de reproducción, etc. Estas fuerzas son difícilmente controlables por el hombre. Parsons cree que el sistema social debe conceptuarse como una complicada serie de “roles” sociales. Los roles son nichos sociales impersonales que consisten en obligaciones a realizar de maneras específicas.

Existe una **pluralidad** de sistemas sociales. Esta pluralidad va desde la sociedad global a una organización creada para desarrollar fines específicos. La primera se refiere por ejemplo a la sociedad feudal, los esquimales, entre otras. En cambio, la iglesia, la familia, la ciudad serían sistemas sociales creados para desarrollar fines particulares.

El funcionalismo también hace referencia a **subsistemas** . Los subsistemas se refieren a un sistema más amplio que los engloba. Un sistema social se estructura de una cierta manera. El término **estructura** puede tomar varios significados. Se puede destacar que hace referencia a un principio de organización de fenómenos socioculturales que se imponen al espíritu humano. Esta concepción es la base del **estructuralismo** → teoría que considera

que los diversos subsistemas que componen la sociedad global se encuentran de tal manera que existe una homología entre las diversas estructuras. Entre las estructuras de los sistemas, las más importantes son las **instituciones** .

Concepto de institución

Una institución es un hecho social caracterizado por un alto grado de permanencia. Se considera que las instituciones consisten en modos establecidos de satisfacer necesidades humanas esenciales. Tiene la finalidad de cubrir funciones sociales. Parsons plantea que la función de un sistema viviente corresponde a un conjunto de actividades destinadas a responder a una necesidad/des del sistema. Esta definición fue criticada, ya que termina siendo tautológica al considerar que la función responde a una exigencia de función.

Merton señala que la función es toda actividad recurrente considerada bajo el ángulo de su contribución a la existencia y a la continuidad de las estructuras.

Esta concepción constituye el eje de las teorías funcionalistas y refinando el análisis del funcionalismo, Merton distingue entre función manifiesta y función latente. La primera, corresponde a un efecto benéfico para el mantenimiento del sistema social que los actores sociales buscan conscientemente. En cambio, una función latente no proviene de la voluntad intencional de los actores, aunque ésta sea benéfica al sistema.

Los conceptos de funciones latentes y manifiestas, se relacionan con los de consecuencias previstas y consecuencias imprevistas. Las funciones latentes son consecuencias imprevistas, pero también lo son las disfunciones y las no funciones.

La noción de disfunción caracteriza lo perjudicial para el sistema, por ej: la burocracia. El análisis estructural-funcional de Merton parte de grupos concretos en la sociedad en lugar de analizar sistemas sociales abstractos.

Introducción a la sociología de T. Parsons

Talcott Parsons fue el máximo exponente del denominado **Estructural-Funcionalismo**. La teoría parsoniana fue uno de los primeros intentos de síntesis de los clásicos de la teoría sociológica del orden social (Durkheim y Weber). Parsons toma de **Durkheim** la idea de sociedad, como una totalidad, que es más que la suma de los individuos. Sin embargo, no la concebirá como un organismo, sino como un sistema. Por otro lado, de **Weber** toma el concepto de acción social, entendiéndose como una acción reglada por la cultura.

La estructura de la acción social

Parsons intenta construir una teoría general de la acción social, como un gran “molde” que se puede aplicar a cualquier sociedad. Es considerado como “normativista” debido a que considera a los individuos subordinados a lo social a través de las normas y valores sociales, que no operan desde afuera (como lo plantea Durkheim) sino desde dentro, desde la subjetividad del individuo. Parsons busca responder por qué existe el orden social, los lazos sociales, la sociedad. Para construir un enfoque sobre la acción utiliza el modelo “tri-

sistémico”, ya que para él cualquier acción es el resultado de la articulación de tres sistemas de acción: el **sistema de la personalidad**, el **sistema social** y el **sistema cultural**.

Entonces: el sistema de la personalidad → conjunto ordenado de orientaciones de acción o motivos subjetivos. El componente mínimo de la personalidad son los motivos subjetivos; el sistema social → entendido como un conjunto de interacciones ordenadas a partir de normas, reglas y valores. Al ser ordenada se la denomina institucionalizada. Por ende podemos pensar al sistema social como un conjunto de instituciones. El componente mínimo de la institución es el rol, en cuanto pautas institucionalizadas de acción en una determinada situación. Esta interacción de roles pautados nos permite tener expectativas recíprocas legítimas; el sistema cultural → conjunto ordenado de símbolos o representaciones significativas. Su componente mínimo son los valores o pautas culturales. Este sistema tiene prioridad con respecto a los demás.

El autor reconoce que debe existir un motivo para realizar una acción, pero en la interacción social ya no gobiernan los motivos subjetivos sino las reglas, normas y valores que orientan nuestras acciones. A partir de la estructuración de expectativas recíprocas legítimas. Dando lugar al concepto de institución, entendida como las interacciones sociales ordenadas a partir de reglas, donde los individuos se sujetan a algo más que sus motivos. Podemos encontrar diferentes instituciones con diferentes roles que por estar pautados, tienen expectativas recíprocas legítimas.

En última instancia lo que regula a aquél modelo tri-sistémico es la cultura en cuanto pautas culturales que justifican los roles sociales y los motivos subjetivos.

Sabemos que para Durkheim es fundamental la “conciencia colectiva” y para Weber son fundamentales los valores. Para Parsons lo más importante es la cultura, ya que tiene una eficacia de tipo ordenador que permite ser el fundamento del sentido.

El sistema de la personalidad es mediado por la cultura y sometido a un proceso de socialización ordenando la subjetividad y los roles sociales. Esto es conocido como el proceso de institucionalización, que produce un proceso de integración que ajusta los motivos subjetivos y las interacciones institucionalizadas, de manera que los individuos se ajustan a la sociedad y los tres sistemas se unen. Responde de esta forma el por qué de la existencia de un orden social, a partir de la existencia de un “**consenso normativo subyacente**”, por la existencia de la cultura que nos precede, nos ordena y nos ajusta. Por esto la teoría de Parsons recibe el nombre de normativista. Si algo falla, es porque no hubo un correcto proceso de integración de los tres sistemas. Se puede decir que hubo problemas en el proceso de socialización, en el de institucionalización o en el de integración.

El modelo tri-sistémico cuyo objetivo es explicar cómo se compone la acción, construyendo una **imagen estática** de la misma. A partir de la cual se pueden ver los componentes y la relación entre ellos. Sin embargo, por ser estática no permite ver cómo funciona la teoría parsoniana. Por lo tanto, desarrollará un modelo dinámico: **modelo estructural funcionalista**.

Modelo estructural-funcionalista. El sistema social

Este modelo se diferencia del anterior. Ya no se preocupa por ver de qué se compone la acción, sino que trata de explicar su funcionamiento. De esta forma, los sistemas pasan a definirse por la función que cumplen, permitiendo a Parsons desarrollar una teoría general de los sistemas. Por sistema entiende un conjunto de elementos que tienen un orden pautado, relacionándose de una forma ordenada. Es importante destacar que todo sistema se encuentra en un determinado ambiente y debe resolver el problema de su relación con el ambiente que lo rodea. Por lo tanto, incorpora un cuarto sistema que permite la función adaptativa de la acción → **sistema orgánico conductual**.

Cada sistema cumple una función. El anteriormente nombrado cumple la función adaptativa, ya que todo sistema debe adaptarse al ambiente que lo rodea para obtener recursos y expulsar desechos, de manera que el sistema pueda seguir funcionando (Parsons recurre a muchos elementos de la Biología para explicar este funcionamiento). La función del sistema de la personalidad es el logro de fines o metas y los motivos subjetivos entonces pasan a estar orientados a partir de la persecución de esos logros. El sistema social permite la función de socialización e integración de las personalidades. Esto se da a partir de las expectativas recíprocas legítimas. El sistema cultural vuelve a ser el más importante en este sistema, ya que realiza una función central para la existencia del sistema.

El contexto siempre le presenta al sistema diversas dificultades o requerimientos materiales, que sino se resuelven llevan a la desaparición del mismo. Entonces el sistema, irá cambiando. Pero estos cambios pueden amenazar su identidad, la cual es simbólica (cultural), por ende todo sistema de acción debe poder mantener pautas culturales, valores que nos identifiquen y orden a pesar de los cambios. Por lo tanto, la función del sistema cultural es la de mantener la identidad del sistema.

El primer sistema es **dinámico**, debido a los cambios constantes que enfrenta en su relación de adaptación con el ambiente. En cambio, el sistema cultural es el más **estático**, de manera que lo simbólico contrapesa el cambio material constante, manteniendo estable el sistema.

Entonces, se puede decir que para Parsons una sociedad es un sistema de acción compuesto por aquellos cuatro sistemas. El sistema político, es el sistema que tiene por función el logro de fines colectivos. El sistema económico es el que cumple la función de adaptación con el ambiente o entorno. El sistema social tiene la función de integración y coerción, resuelve los problemas de inclusión y el sistema cultural es que cumple la función de mantener la identidad compartida por los miembros (es lo que nos permite reconocernos, por ejemplo, como argentinos).

El autor desarrolló un modelo llamado: **modelo cibernético**, que pretende resolver la cuestión relacionada a la autorregulación de los sistemas, a partir de la elaboración de códigos sistémicos que permiten filtrar información entre los sistemas autorregulando las entradas y salidas que se producen en la interacción sistémica.

Las críticas al funcionalismo

Introducción a las principales herramientas de Pierre Bourdieu

La teoría de Parsons fue muy criticada, principalmente por la pretensión de establecer una teoría general que se pueda aplicar a cualquier sociedad y por el excesivo carácter normativista de su teoría, que se traduce en una idea de los individuos como “autómatas”, como simples reproductores de lo social.

Pierre Bourdieu es uno de los sociólogos que más critican aquellas cuestiones, haciendo hincapié en la práctica de la investigación antes que en construir una gran teoría sociológica sobre la sociedad moderna.

El autor construye un sistema de conceptos o categorías a partir de casos concretos, estudiando la sociedad francesa de su época y que no pueden ser aplicados mecánicamente. Crea la “**caja de herramientas conceptuales**”.

Para producir aquella caja de herramientas conceptuales y la propia práctica de la investigación sociológica, Bourdieu se apoya en Durkheim, Weber y Marx. Integrandolos de una manera original. Del primero toma lo más básico: lo que explica al individuo es algo que lo excede y trasciende (esto no implica no reconocer el carácter subjetivo y convertir a los individuos en autómatas como sostenían los críticos de la teoría normativista). Bourdieu toma la idea de la construcción social de la subjetividad, es decir el proceso de socialización por el cual se construye la personalidad. De Weber toma la idea de que lo que está en juego en las luchas sociales es el poder. Además reconoce que no se puede hablar de poder en general, sino que hay diferentes tipos del mismo, que estructuran las sociedades. Por último, de Marx toma la idea de una sociedad en conflicto, que está sostenida por un proceso de acumulación que da lugar a ese conflicto. Analizará desde una lógica económica las luchas de la sociedad. No utiliza el concepto de poder, sino que lo sustituye por el concepto de capital, para acentuar el carácter acumulativo con el que se mueve la sociedad. También sostiene, como Weber, que los capitales están distribuidos de una forma desigual. Además distinguirá diferentes tipos de capitales, por los que los individuos lucharán tratando de acumular.

La clasificación de los capitales es similar a la clasificación de poderes establecidos por Weber: **el capital económico, el capital cultural y el capital social**.

En cuanto al capital económico se puede decir que el autor sostiene la misma lógica planteada por Marx. En cuanto a los otros dos, Bourdieu plantea que la eficacia de los mismos es que los propios actores no los reconocen como tales, no reconocen el carácter acumulativo y la lucha por la acumulación de estos capitales. El capital social lo define como el conjunto de relaciones y vínculos sociales, el conjunto de personas a los que el individuo puede recurrir. Es el capital que refiere a la pertenencia de cierto grupo (se puede pensar en una similitud con la idea de status de Weber). Lo que se pone en juego en la lucha es el prestigio o el reconocimiento. En muchos casos el capital social es heredado, pero también se puede hacer una inversión de capitales económicos para acceder a un determinado capital social. Por ejemplo, yendo a una determinada escuela o universidad. Por último, en cuanto al capital

cultural se puede afirmar que es el más difícil de observar. Tiene distintas formas de expresar su contenido: puede ser un **capital cultural incorporado**, un **capital cultural objetivado** o un **capital cultural institucionalizado** .

El primero hace referencia al capital que “tenemos en el cuerpo”, el aspecto que brindamos a los demás: modos de hablar, gestos, modales, etc.

El segundo es el que tenemos bajo la forma de diferentes objetos que nos valorizan culturalmente: libros, ropa, tipo de casa, música que escuchamos, etc.

El último es aquél tipo de capital que está acreditado, respaldado por una institución. En este caso también cuenta el prestigio, honor o reconocimiento de la institución que respalda dicho capital.

((Así como podemos invertir capital económico para adquirir otro tipo de capitales, los capitales social y cultural también pueden llevar a una adquisición de capital económico.))

Aquellos capitales nos clasifican socialmente y permite que los individuos también clasifiquen a los demás. Estos tres capitales nos dan un **valor social**, se combinan generando un **capital simbólico**. El autor destaca que en función de los capitales acumulados, los individuos se colocan en diferentes posiciones sociales, que son relativas (en relación a otros) en lo que denomina el **espacio social**. Éste está a su vez compuesto por distintos **campos sociales** que son espacios acotados donde compiten pares, aunque con una desigual distribución de capitales al interior del mismo. Todo campo tiene lo que el autor denomina **ilusión** , es decir lo que se está poniendo en juego en la lucha en ese campo.

Por otra parte, otro concepto que desarrollará el autor es el **Habitus**, un proceso mediador entre la posición social que ocupamos en el espacio social o determinado campo social y la toma de posición subjetiva. Es decir, es el mecanismo de incorporación de las reglas del espacio social o del campo. La posición se incorpora, se hace cuerpo, transformándose entonces la posición social en el sentido común a través del cual los individuos se relacionan con el mundo. Esta subjetivación de la posición social permite un ángulo de percepción. Nos clasificamos y clasificamos a los otros desde este ángulo social, desde esta perspectiva dada por la posición social que ocupamos. El autor plantea que tenemos “metida” a la sociedad dentro nuestro desde el ángulo de nuestra posición social.

Esto lleva a Bourdieu a plantear los criterios a partir de los cuales nos diferenciamos unos de otros y a desarrollar la idea de **violencia simbólica**, que es aquella forma de violencia que los actores ejercen sobre sí mismos. Es una violencia internalizada, subjetivada y naturalizada, a partir de naturalizar la posición social que ocupamos. Esto da lugar a formas de dominación, a luchas por imponer una visión, que implica una división social a partir del ángulo social desde el cual se establece esa visión, luchas por establecer significados de la realidad: que es lindo o feo, justo o injusto, legítimo o no, etc. De esta forma se naturaliza la dominación, a partir de la internalización de la violencia simbólica.

Es una dominación subjetivada, que implica un mecanismo de sumisión, a partir interiorizar por ejemplo la inferioridad que surge de determinado posicionamiento social, es una inferioridad relacional, en relación a los que dominan, a los que tienen posiciones sociales privilegiadas, distinguidas y esa inferioridad de se justifica.

Max Weber: poder, autoridad, dominación

Concepto de poder vinculado a la posibilidad de imponer un mandato a pesar de la resistencia que pueda presentarse a dicho mandato. Además, el autor, vincula el concepto de poder con los de autoridad y dominación y puede observarse una asimilación del poder, la autoridad y la dominación a la naturaleza y existencia del Estado. En esta perspectiva, puede ubicarse a los teóricos del contrato social, que expresaron desde diferentes puntos de vista la naturaleza de la autoridad de Estado, al cual se le atribuye el monopolio de la violencia legítima.

Marx: el poder y los modos de producción

Este autor, pone el foco en la configuración de las relaciones económicas de producción presentes en las distintas sociedades para comprender el poder que las clases dominantes ejercer sobre las clases dominadas.

La cuestión del poder gira en torno de las relaciones de propiedad de los medios de producción. El que posee los medios de producción está en condiciones de dominar, explotar y expropiar a los trabajadores el producto de su trabajo a cambio de una contraprestación determinada (según la época de que se trate).

Las clases dominantes a lo largo de la historia, adecuaron una superestructura jurídico-política para garantizar dichas relaciones de propiedad y asegurar las relaciones de producción a su favor.

Para Marx, el Estado es la manifestación concreta de la ideología de la clase dominante. En la sociedad capitalista, el origen de las relaciones de poder se da a partir de la acumulación de capital por parte de la burguesía. La cual se hizo de los medios de producción para poder garantizarse la dominación sobre el proletariado.

La libertad formal del proletariado oculta una esclavitud aún peor que la servidumbre feudal, ya que le proletario libre se ve despojado de los todos los medios de vida y debe vender su fuerza de trabajo en el mercado para poder subsistir. Por lo tanto, el obrero se transforma en una mercancía.

Marx propone una dictadura del proletariado que lleve a la socialización de los medios de producción acabando con la propiedad privada, con la sociedad capitalista y con todas las diferencias sociales de clase.

Michel Foucault: Poder y Biopoder

El poder no se posee como si fuese un objeto, sino que el poder se ejerce a través distintas relaciones de poder. Es decir, que el poder tiene que ver con lo relacional. Todos los sujetos establecen relaciones de poder con otros u otros en donde ejercen el poder.

Se puede ejercer el poder o puede que el poder sea ejercido sobre el sujeto. En la sociedad existen una gran cantidad de relaciones de poder, que se manifiestan entre dominantes y dominados. A lo largo de la historia, la forma de ejercer el poder fue variando, transformando los dispositivos y tecnologías del poder.

Es importante mencionar la tríada: Poder-Verdad-Derecho. Para poder ejercer el poder es necesario establecer una verdad y adecuar una norma que permita el propio ejercicio del poder. Se pueden diferenciar dos formas históricas del ejercicio del poder: **el poder disciplinario**, que desarrolla dispositivos y tecnologías de disciplinamiento y normalización a través de diversos mecanismos de vigilancia de los sujetos y penalización de las conductas indisciplinadas. Esta forma de poder se aplica directamente sobre los cuerpos de los sujetos a través de las instituciones sociales más importantes como las escuelas, la prisión o el hospital. Se ejerce a través de la vigilancia y no de una forma discontinua por medio de sistemas impuestos y obligaciones, tiene que lograr hacer crecer constantemente las fuerzas sometidas y la eficacia de quien las somete. Este tipo de poder se opone a la mecánica de poder que describe la teoría de la soberanía. Es una de las grandes invenciones de la sociedad burguesa, fue un instrumento fundamental en la construcción del capitalismo industrial y del tipo de sociedad que le es correlativa. La disciplina fabrica cuerpos sometidos y ejercitados, cuerpos dóciles. Además aumenta las fuerzas del cuerpo, en términos económicos de utilidad y disminuye esas mismas fuerzas, en términos políticos de obediencia. Este proceso de disciplinamiento de los cuerpos, Foucault lo llama “tecnología disciplinaria del trabajo”, que incluye una lógica de vigilancia y castigo, así como también la propia lógica de la racionalidad capitalista, que aplica los dispositivos de disciplinamiento de los cuerpos económicamente, adecuando el ejercicio de poder de la manera menos costosa posible.

En segundo lugar, Foucault desarrolla una concepción distinta del poder que se va a dar a partir del advenimiento del capitalismo, en donde aparece una **tecnología no disciplinaria del poder**.

No suprime a la técnica disciplinaria, sino que se incorpora a otro nivel, tiene otra área de acción y recurre a instrumentos diferentes. Esta tecnología no disciplinaria del poder aparece como un Biopoder, que se enfoca en tecnologías reguladoras de la vida, apuntando a controlar fenómenos a nivel masivo como la natalidad, la longevidad y mortalidad. En este sentido, el poder se ejerce sobre la multiplicidad de los hombres en tanto masa o especie y no en tanto individuos y cuerpos.

El biopoder se despliega para controlar los mecanismos que producen vida, para controlar los cuerpos masivamente. Es un poder que se legitima de esa forma para ejercer la dominación sobre las masas de sujetos, pasando del poder de soberanía al biopoder.

Se trata de un derecho de la espada. Es el derecho asimétrico de hacer morir o dejar vivir. Según el autor, una de las transformaciones más relevantes y masivas del derecho político en el siglo XIX consistió en un poder que modifica y transforma al primero, un poder hacer vivir y dejar morir. De ese gran poder absoluto, dramático y sombrío que era el poder de la soberanía y que consistía en poder hacer morir, con la tecnología del biopoder, aparece un poder continuo, sabio que es poder de hacer vivir. La soberanía hacía morir y dejaba vivir. Luego aparece un poder de regularización que consiste en hacer vivir y dejar morir.

Desde Taylor hasta Ford: los procesos de trabajo y la economía de tiempos

Benjamin Coriat plantea la importancia de comprender las consecuencias y transformaciones acontecidas en la revolución industrial europea y su crisis, para llegar a visualizar la llegada de inmigrantes hacia algunas ciudades de Estados Unidos que darán lugar al taylorismo y luego al fordismo. La llegada de aquellos trabajadores sin calificación, por sus características, fueron motores de importantes cambios en la organización del trabajo y en la vida social norteamericana. Eran trabajadores sin ninguna especialización, que no han tenido prácticamente ningún contacto con los manufactureros ni el trabajo industrial. Por ende resulta difícil que formen sindicatos o asociaciones de defensa.

En ese contexto histórico, los aportes de Taylor y de Ford contribuyeron a modificar las vinculaciones de los trabajadores tanto con los procesos de trabajo como con las herramientas y los métodos.

Se puede mencionar la innovación fundamental del taylorismo: el control de los tiempos de trabajo a partir de la introducción del **cronómetro**. De esta forma se podrían eliminar los “tiempos muertos”, aunque esto lleva a alargar la duración del tiempo de trabajo. Coriat sostiene que el cronómetro es ante todo un instrumento político de dominación sobre el trabajo. No es simplemente una innovación tecnológica que permite reducir tiempos muertos y aumentar la productividad, sino que desarrolla un mayor dominio de los cuerpos por parte del capital y con ello un mayor control de todo el proceso productivo. Es Taylor quien propuso la **organización científica del trabajo**, con el objetivo de que los trabajadores aumenten su ritmo y eficiencia. Separa las tareas de concepción de las de producción, el saber del hacer. Instauro el trabajo parcelado y apunta a incorporar a la fábrica obreros no especializados y expulsar de la misma a los obreros de oficio y al obrero sindicalizado y organizado. Esto provocará un cambio en la clase obrera requerida. De esta manera, se incrementa la dominación política al interior de la fábrica del capital sobre el trabajo, reduciendo casi por completo las posibilidades de control de los procesos y ritmos de trabajo por parte de los obreros. Como consecuencia del taylorismo, surge la producción en masa.

de

Sobre la base de las modificaciones de Taylor, Ford desarrolló el sistema productivo en masa moderno mediante la creación de la cadena de montaje de automóviles. Ford negociará con los sindicatos ya armados y subirá los salarios, ya que un aumento de los mismos conduce a una demanda creciente de la cada vez mayor oferta de bienes producidos en masa.

En el taller fordista operan una serie de cambios en las normas de productividad que generan una mayor explotación de la fuerza de trabajo: en primer lugar, la cinta

transportadora permite suprimir la mano de obra de mantenimiento, que transportaba los productos sin terminar en las distintas etapas de producción y elimina los tiempos muertos del taller, convirtiéndolos en tiempos de trabajo productivo. Esto genera una mayor prolongación de la duración efectiva de la jornada laboral. En segundo lugar, incrementa la parcelación del trabajo y la reducción del trabajo complejo y los tiempos de aprendizaje, a partir del incremento del maquinismo y la especialización de la maquinaria. Por último, la organización del trabajo en línea favorece el principio del “panóptico” de vigilancia, de los trabajadores y del proceso de trabajo.

El pensamiento socio-económico desde la crisis del 30´ en los Estados Unidos hasta la segunda posguerra mundial

El pensamiento socio-económico de posguerra tiene sus antecedentes en las ideas del economista inglés Keynes, que después de la crisis de los años 30´ influye en la política económica y pone en cuestión el fundamento de la economía clásica que primó hasta ese momento: el liberalismo.

Keynes sostuvo la necesidad de llevar a cabo la intervención estatal, la inversión pública y otras formas de la política económica ideadas para cubrir las brechas de la economía de empresas privadas, como por ejemplo la política monetaria y la política fiscal.

Aquél economista, fue particularmente crítico de la especulación financiera que llevó al mercado de valores norteamericano a la crisis del 30´. Advierte los peligros de la especulación, especialmente en situaciones excepcionales, donde se vuelve predominante en perjuicio de las actividades empresariales productivas. En este sentido, el nivel de la tasa de interés puede favorecer una entrada de capitales especulativos, que atentan contra el desarrollo de la producción y el empleo.

Entre las convicciones de Keynes confluyen simultáneamente dos elementos: la plena ocupación y distribución equitativa de la riqueza, y la rentabilidad capitalista. Sostiene que los principales inconvenientes de la sociedad capitalista en la que vive, son su incapacidad para procurar la ocupación plena y su desigual distribución de la riqueza y los ingresos.

De esta manera, el llamado Estado de Bienestar de Roosevelt en EEUU puso en marcha un plan económico-social denominado “New Deal” con los postulados de Keynes. La influencia de las ideas de este economista, contribuyó al crecimiento de la producción industrial en la posguerra tanto en Europa como en Estados Unidos. Ese crecimiento fue producto de un conjunto de elementos interdependientes:

1. Las estructuras económicas, particularmente el progreso técnico en la generación y realización de un excedente productivo, a través de los cambios que se fueron sucediendo en la organización del trabajo con el taylorismo y fordismo.
2. Las relaciones sociales, particularmente a través de alianzas de tipo social-demócrata que generan acuerdos entre el capital y el trabajo, contribuyendo a regular el proceso de acumulación del capital.

3. El rol del aparato estatal a través de políticas de tipo keynesiano.

4. Las relaciones internacionales, donde la oferta ilimitada de bienes primarios de los países en desarrollo alimenta la expansión de la producción fundamentalmente secundaria de Europa, Estados Unidos y Japón.

Unidad 5

Luego de 1945, al término de la segunda guerra mundial, comenzó un período histórico caracterizado en el plano económico, por un nuevo modelo productivo sustentado por el sistema taylorista y fordista: una progresiva descomposición del trabajo e imposición del trabajo asalariado generando el advenimiento de un progreso técnico y un excedente productivo.

Luego de los efectos de la crisis petrolera de 1973 y desde los países que habían alcanzado un mayor desarrollo industrial, comienzan a cuestionarse los costos de la producción de masa. Como consecuencia, tanto la tecnología como las estrategias de gestión empresarial, en lo relacionado al trabajo y empleo, van a sufrir grandes transformaciones. Este momento significó el agotamiento de los soportes históricos clásicos de obtención de ganancias de productividad que constituían las técnicas taylorianas y fordianas. A esto se le sumó el ingreso en una era de incertidumbre y diferenciación en lo concerniente a la naturaleza de los mercados y en el entorno general de las empresas desde fines de la década del 70´.

El problema secular de la incorporación de nuevas tecnologías

A partir de mediados de la década de 1970, comenzó un proceso de transformación (iniciado en EEUU, aunque luego se extendió en otros países) denominado como la **tercera revolución industrial**. Esta revolución, a diferencia de las anteriores, posee su núcleo de transformación ya no en la generación y distribución de la energía, sino que remite a las tecnologías del procesamiento de la información y de la comunicación. Es por esta razón, que se habla de una revolución de las tecnologías de la información.

Esta tercera revolución industrial produjo cambios socio-productivos, que se tradujeron en la entrada de una serie de medios de trabajo enteramente nuevos basados en la automatización de los procesos de producción.

Cambio del contexto económico global y nuevas lógicas organizacionales

Las consecuencias del impacto global de las mutaciones socioeconómicas sobre las estrategias empresarias nos llevan a reflexionar, sobre las características esenciales de las transformaciones organizacionales que afectan las competencias profesionales.

En la década de los años 90´, los procesos de reconversión económica ligados al aumento del intercambio comercial mundial se extendieron a escala planetaria, influyendo sobre la vida social y las estrategias empresarias en distintas partes del mundo. El proceso de modernización industrial produjo cambios en la organización del trabajo y generó

modificaciones en el contenido de las calificaciones requeridas por las empresas. La búsqueda de la certificación de los productos en función de normas de calidad internacional y la nueva relación cliente-proveedor, con otros fenómenos de cambio, dan un nuevo impulso a las estrategias que apuntan al desarrollo de la formación del personal.

Las reglas del juego de las interrelaciones entre empresas y, entre individuos y empresas, fueron cambiando y con ello también fue cambiando la lógica con la que estos interactuaban. A partir del gran peso que pasan a tener la tecnología de punta y los servicios en el crecimiento económico, esta nueva lógica implicó un cambio en la calidad del empleo. Este cambio, que está ligado a la capacidad de innovación, constituye una fuente principal del desarrollo económico. La capacidad de innovación en la técnica y en la relación con el cliente reemplaza a la producción en masa como fuerza de empuje de la economía.

En el contexto de mundialización de la economía de los años 90', algunos sectores de la economía argentina experimentaron un proceso de reconversión que ha influido en el cambio de los modelos de gestión de recursos humanos con el objetivo de alcanzar un mayor nivel de competitividad.

En las primeras épocas de la apertura de la economía, las lógicas empresariales estuvieron dirigidas a la reducción de costos y al aumento de la productividad. Sin embargo, a medida que fueron avanzando los cambios tecnológicos, ha ido tomando un impulso a la tendencia a valorizar la calidad de los bienes y servicios sobre la cantidad.

De la descomposición del trabajo a la recomposición de las competencias del trabajador

La introducción de nuevas tecnologías informatizadas y la robótica en el proceso de producción ha permitido no sólo importantes economías de escala y la creación de productos diferenciados, sino también otros fenómenos que no son ajenos a los cambios en la demanda de mano de obra y en la calificación del personal.

La actividad física-manual del obrero, va dejando de ser el elemento principal del proceso de producción y un requisito general del trabajo obrero. La producción demanda cada vez menos mano de obra y tareas que antes se consideraban secundarias pasan a tener un nuevo status. Las competencias técnicas y profesionales requeridas por las nuevas formas de trabajo se relacionan con los cambios tecnológicos que implican transformaciones: en el contenido de trabajo, en la definición de puestos y en la interdependencia de funciones y en roles que aumentan la polivalencia. Además aumenta la inseguridad en el empleo debido a que los puestos de trabajo y los empleos pueden intercambiarse siendo todos más fácilmente sustituibles. La actividad de los obreros se orienta hacia operaciones de control y vigilancia tanto del resultado del trabajo efectuado por las máquinas como el funcionamiento y optimización de las mismas, relacionado a los procesos de automatización.

En el contexto de una economía globalizada, los modelos de gestión de los recursos humanos han pasado a tener mayor importancia, principalmente en la definición del perfil y de las competencias requeridas a los trabajadores en situación de empleo. Como está mencionado antes, para aumentar la competitividad.

Perspectiva histórica

Si tenemos en cuenta las características y los contenidos del trabajo requeridos desde los tiempos del artesanado, pasando por el desarrollo de la manufactura y llegando a las demandas de la polivalencia de los trabajadores en las estrategias empresariales, encontramos continuidades como discontinuidades.

En la época del desarrollo del artesanado, el artesano poseía competencias profesionales que integraban el proceso global de la producción de un determinado bien. El maestro artesano contaba con una reducida cantidad de aprendices que debían ocuparse de la producción de un bien a partir de la realización de una gran cantidad de operaciones.

Luego, con el desarrollo de la manufactura cambia el modelo de organización y se opera una progresiva descomposición del trabajo a partir de la división tanto social como técnica del trabajo. Los trabajadores se enfrentaron a una descomposición del trabajo en tareas simples y sencillas con el objetivo de aumentar la productividad.

Con el empleo de nuevas tecnologías y las transformaciones organizacionales, llevaron a la producción más flexible que permite utilizar paralelamente diversas formas de trabajo y empleo de la mano de obra → mano de obra temporaria, la externalización de parte de la producción a través de empresas subcontratistas y el trabajo a domicilio

Dejando de lado la idea de planificación y control desde arriba a partir de las unidades centralizadas, se privilegian nuevas modalidades de comunicación dentro de la empresa. Los nuevos estilos de conducción empresaria ponen el acento en una organización más flexible (centralizada y descentralizada al mismo tiempo) y además se integran nuevos valores de horizontalidad e informalidad a través del “achatamiento” de la estructura jerárquica. Estos cambios, sumados a la creación de grupos de trabajo y el aumento del intercambio de la información van a situarse en las estrategias empresarias a nivel de la “cultura de empresa”.

Aquellos cambios van en el sentido de profundizar transformaciones cualitativas en la gestión empresaria modelando los “procesos subjetivos” del personal hacia una “cultura de empresa”. Las nuevas competencias profesionales que requieren los nuevos modos de gestión de recursos humanos buscan no solamente que el personal sepa realizar una actividad específica (saber-hacer), sino que además tiene que ser capaz de interpretar la “cultura de la empresa” y actuar en consecuencia (saber-ser). Esto ha encontrado fuertes repercusiones y diferencias respecto a las características estatuidas en los convenios de negociaciones colectivas de trabajo elaborados por sectores de actividad y/o ramas. Contrariando los principios antes vigentes en las normas de trabajo, algunas empresas tratan de superar la antigua reglamentación de convenio, contratando gente joven sin experiencia y formándola internamente en el manejo de las nuevas tecnologías y proceso de trabajo.

En estos modelos, la cuestión ya no es controlar al obrero para que desempeñe bien su tarea sino desarrollar las capacidades de autocontrol del operador técnico. Entonces, la ética y los principios morales, sumados a las capacidades cognitivas del trabajador, constituyen la base de la implicación y de la responsabilidad en el trabajo que exigen las nuevas formas de organización del trabajo .

El trabajo se va concebir en el discurso empresarial como una actividad creativa que busca movilizar individualmente al trabajador, otorgando una nueva carga subjetiva al valor del trabajo que constituye la base de la implicación y de la responsabilidad que exigen las nuevas formas de organización del trabajo.

La motivación económica ya no es la única estrategia de integración del personal y existen diversas formas de integración del personal que se desarrollan a través de la incorporación de nuevas capacidades, incluyendo la valorización individual y la integración a los valores de la empresa según las características de cada una de ellas.

Teniendo en cuenta la relación entre cultura y organizaciones, este estilo de conducción requiere de un proceso de constitución de nuevas competencias que es complejo tanto en lo individual como en lo colectivo y puede operar como un espacio de resocialización para la reconstitución sobre nuevas bases de racionalidades e identidades cuestionadas por la aceleración.

En ese espacio de resocialización que constituye el ámbito laboral se puede decir que hay tres niveles de análisis cultural: en un primer nivel, los elementos de la cultura son visibles y tangibles, como la tecnología que hay en una empresa. Un segundo nivel pertenece a los valores que dictan la normativa o función moral, señalando a los miembros del grupo como actuar en determinadas situaciones. En un tercer nivel, se encuentran los elementos de comprensión de los niveles anteriores y poseedores de un componente invisible y no consciente → las presunciones básicas, asignándoles la esencia de lo cultural en tanto originadoras y causantes.

Existen dos tipos de relaciones jerárquicas, relacionadas a dos tipos de empresas: la “empresa acción” y la “empresa multi”. En la primera, el debate entre las jerarquías es considerada una faceta indispensable para llegar a cumplir los objetivos de la empresa y todos los actores de la organización deben tener clara esta norma de trabajo. En la segunda, aquella manera de actuar, sentir y pensar es considerada “anormal” y falta de disciplina y se considera que los objetivos de la organización deben ser manejados verticalmente, es decir, desde las mayores jerarquías hacia los empleados.

De la sociedad industrial a la sociedad de la información

Manuel Castells señala un conjunto de dispositivos organizativos que han ejercido influencia a la hora de pensar el cambio desde una economía industrial a una economía informacional o global:

1. La transición de la producción en serie a la producción flexible.
2. Crisis de las grandes empresas y la elasticidad de las firmas pequeñas y medianas como agentes de innovación y fuentes de creación de puestos de trabajo.
3. Los nuevos métodos de gestión: el sistema de suministros “justo a tiempo”, el control de la calidad total y la participación de los trabajadores en los procesos de producción, mediante la utilización del trabajo en equipo, la iniciativa descentralizada.

4. Dos formas de flexibilidad organizativa en la experiencia internacional, caracterizadas por los vínculos inter-empresariales: el modelo de redes multidireccionales aplicado por empresas pequeñas y medianas; el modelo de producción basado en la franquicia y la subcontratación bajo la cobertura de una gran compañía.
5. Entrelazamiento de las grandes empresas en alianzas estratégicas. Éstas son muy diferentes a los acuerdos oligopólicos, ya que atañen a tiempos, mercados, productos y procesos específicos y no excluyen la competencia en todos los ámbitos, la mayoría no cubiertos por los acuerdos.

En la transición entre una economía informacional o global, podemos observar que el paradigma tecno-económico fordista será transformado por un nuevo paradigma vinculado con la microelectrónica (a mediados de la década del 70').

La empresa red como forma organizativa de la economía informacional/global

Las redes son el elemento fundamental del que están y estarán hechas las nuevas organizaciones, ya que las mismas se basan en el poder de la información, proporcionado por el nuevo paradigma tecnológico.

Con el rápido cambio tecnológico, ha surgido una nueva forma organizativa que es característica de la economía informacional: la **empresa red**, que es aquella forma específica de empresa cuyo sistema de medios está constituido por la intersección de segmentos autónomos de sistemas de fines.

Por primera vez en la historia, la unidad básica de la organización económica no es un sujeto, sea individual (como el empresario o la familia empresarial) o colectivo (la empresa, la clase capitalista, el Estado). La unidad es la red, compuesta por diversos sujetos y organizaciones, que se modifica constantemente a medida que se adapta a los entornos que la respaldan y a las estructuras del mercado.

La empresa red no es una nueva cultura en el sentido tradicional de un sistema de valores, porque la multiplicidad de sujetos que hay en la red y su diversidad rechazan una "cultura de redes" tan unificante. Tampoco es un conjunto de instituciones, pero hay un código cultural común en su funcionamiento diverso, siendo una cultura multifacética y virtual.

De las empresas multinacionales y las grandes empresas transnacionales a las redes internacionales

Los análisis empíricos de la estructura y práctica de las grandes empresas de alcance global parecen mostrar que ambas opciones están anticuadas y deben reemplazarse por el surgimiento de las redes internacionales de firmas y de subunidades de firmas como la forma de organización básica de la economía informacional/global. La mayor parte de la actividad económica en las principales industrias se organiza en torno a cinco tipos de redes: proveedores, productores, clientes, las coaliciones de normalización y de cooperación tecnológica.

A medida que el proceso de globalización progresa, las formas organizativas evolucionan de las empresas multinacionales a las redes internacionales, pasando por encima de las

denominadas “transnacionales” que pertenecen más al mundo de la representación mítica que a las realidades limitadas por las instituciones de la economía mundial.

Benjamin Coriat y la revolución de las tecnologías de la información: de la automatización rígida a la flexible o autoprogramada

Coriat identifica tres eras de la automatización que transcurrieron desde 1950 hasta 1990 definidas por los avances en la electrónica tanto en las industrias características de la producción en serie como el sector automotriz, como en las de procesos continuos como por ejemplo el sector petroquímico.

La primera era de la automatización: la línea de traslado (o automatización rígida) y la máquina herramienta de control numérico.

Iniciada a partir de 1950, se destaca por la innovación de medios técnicos automatizados en el marco de los sistemas de organización del trabajo predominantes de control de tiempos y movimientos relacionados con el taylorismo y el fordismo y bajo una demanda creciente de productos estandarizados. Se produce una automatización de la cadena de montaje fordista con el objetivo de lograr arrancar de las manos obreras la actividad estratégica de ajuste y manejo de la máquina, para hacerla efectuar automáticamente las operaciones.

Siguiendo con la idea de la “vagancia sistemática” de los obreros, característica de los planteos de la organización científica del trabajo dirige su mirada ya no a las tareas del obrero, sino a la posibilidad de la realización de esas tareas a través de dispositivos automatizados que copian el trabajo del obrero pero en menos tiempo y con mayor eficiencia. En este sentido, la automatización se dirigió en dos direcciones: la línea de traslado y la máquina herramienta de control numérico.

Ambas invenciones no hacen más que insertarse en los conceptos de organización hegemónica del momento, el del trabajo fragmentado y repetitivo. La automatización sigue estando estrictamente limitada a las tareas del taller y a las operaciones directas.

La segunda era de la automatización: la información de la conducción de procesos.

Transcurre desde la década de 1960 hasta mediados de 1970, la gran innovación consistirá, no en la automatización de las tareas de fabricación (en el sentido de las tareas de “intervención directa” de las industrias de producción en serie), sino en la vigilancia y en la conducción por computadora de la evolución de las cadenas de reacción físico-químicas.

A partir del hecho de que en las industrias no siempre se desarrollan las tareas conforme a lo esperado en base al programa teórico y de que el seguimiento de las operaciones se realiza a “ojo” por parte del obrero, la electrónica y la informática posibilitaron el desarrollo de un sistema complejo de computadoras, de calculadoras y de autómatas programables, que posibilita toda la administración de la conducción de las operaciones, en tiempo real.

Como consecuencia, se va relegando el trabajo vivo a algunas tareas que resultan imposibles de eliminar → la programación de las máquinas y la puesta en marcha de las instalaciones

de cada ciclo de producción nuevo. Solo cuando se descubre algún error en la computadora, se vuelve al manejo manual.

La tercer era de la automatización: la automatización programable.

Sobre la base de los avances técnicos observados en las dos eras de la automatización, esta nueva etapa (consolidada en la década de 1980), conjugará la automatización de las tareas de la primera era con la informatización de las conducciones cobrando de esa manera auge una nueva era de la automatización no solo en el taller sino que también en la oficina.

La integración y la flexibilidad como dos paradigmas en materia de ingeniería productiva: las condiciones socioeconómicas de los cambios técnicos.

Los cambios técnicos desarrollados en las distintas eras de la automatización no pueden ser indagados sin tener en cuenta las condiciones socioeconómicas en las cuales se forman esas trayectorias tecnológicas.

Entonces, los dos determinantes más importantes de la nueva trayectoria tecnológica están constituidos: por un lado, por el agotamiento de los soportes históricos clásicos de obtención de ganancias de productividad que constituían las técnicas taylorianas y fordianas de organización del trabajo. Por otro lado, por la entrada en una era de incertidumbre y diferenciación en lo relacionado a la naturaleza de los mercados y el entorno general de las empresas.

Respondiendo a la recesión que se produjo luego de la crisis del petróleo de 1973, las empresas tratan de ganar competitividad y adaptarse a una demanda inestable. El contexto de crisis estimuló las estrategias de reducción de costos y la búsqueda de nuevos mercados a través de dos canales principales. A través de una mayor integración para obtener ganancias de productividad y a través de la flexibilidad técnica como soporte para adaptarse al carácter volátil de la demanda. La electrónica aportó flexibilidad a la producción y adaptabilidad a las variaciones de los mercados, lo que permitió producir en forma variada distintos productos, dejando atrás las formas rígidas y la producción indiferenciada.

Estos condicionantes socio-económicos favorecieron al surgimiento de dos paradigmas nuevos relacionados a la ingeniería productiva: la búsqueda de la integración como vía renovada para la obtención de ganancias de productividad y la búsqueda de flexibilidad de las líneas productivas, como soporte de adaptación al carácter volátil de los mercados. En este sentido, integración y flexibilidad constituyen a la vez la dirección general y el contenido particular de la nueva trayectoria tecnológica.

Las plataformas digitales y los cambios en las estrategias de recursos humanos

Los cambios tecnológicos incorporaron el uso intensivo de la microelectrónica, la informática, las telecomunicaciones, la automatización y la inteligencia artificial. Estas tecnologías, configuran una nueva revolución técnica → no existe hoy en día ningún trabajo que no pueda recibir algún tipo de realización por medio de alguna de ellas.

Teniendo en cuenta que el capitalismo demanda un cambio tecnológico constante, las innovaciones fueron adquiriendo especial singularidad bajo la modalidad que configuran las tecnologías digitales o economías digitales.

Se entiende por “economía digital” a aquellos negocios que dependen cada vez más de la tecnología de la información e internet, para sus modelos de negocios.

En el formato tradicional las empresas integraban muchas funciones dentro de una misma organización, ya que resultaba fastidioso coordinar todas las transacciones con terceros ajenos y eso incrementaba los costos. Sin embargo, la conectividad que se logra con internet y los desarrollos de software de análisis y predicción de grandes volúmenes de datos hoy permiten reducir significativamente los costos.

En el marco de esa tendencia, surge el fenómeno de las plataformas digitales, las cuales crean mercados y generan un punto de conjunción entre servicios laborales y su demanda.

Las plataformas digitales aprovechan distintos elementos:

- Mayor escala: las plataformas tejen redes de millones de usuarios conectados en los que los compradores y vendedores se encuentran con unos pocos clics a nivel global.
- Más inmediato y mejor coincidencia de los datos en tiempo real.
- Confiabilidad y confianza. Las plataformas digitales permiten a los trabajadores y clientes compartir perfiles, contactos y validaciones de terceros. Además, las plataformas generan rankings de calificaciones y acumula datos que brindan credibilidad para los trabajadores independientes como para sus clientes, antes y después de la transacción.
- Costos marginales cercanos a cero. El costo de agregar más participantes es casi nulo para las plataformas en sí, y las barreras de entrada para que los nuevos trabajadores se unan son tan bajas que pierden significación.

La evolución de las tecnologías digitales ha permitido que muchos trabajadores ingresen a los ecosistemas del trabajo independiente. Desde el punto de vista del empleo, para entender el fenómeno de los trabajadores de plataformas digitales, debemos empezar a comprender que una parte de la fuerza laboral ya no se gana la vida en un trabajo de tiempo completo con un único empleador. Entonces, a diferencia del tradicional trabajador autónomo por cuenta propia, aparecen nuevas modalidades de trabajo que reúnen tres características principales: alto margen de autonomía, un micropago por cada tarea realizada y una relación esporádica o a corto plazo entre el trabajador y el cliente.

Surgen las plataformas digitales, aprovechando la ubicuidad de los dispositivos móviles, la creciente cantidad de trabajadores y clientes a los que pueden llegar, y la cada vez mayor capacidad de aprovechar en tiempo real un cúmulo de datos en aumento que permite lograr coincidencias más eficientes entre oferentes y demandantes. A medida que las plataformas digitales se instalan y alcanzan una masa crítica mínima crean oportunidades a gran escala donde los trabajadores se conectan con los compradores de servicios.

Las transformaciones tecnológicas determinan en la esfera laboral que las modalidades de organización del trabajo cambien y se expandan tanto en el espacio como en el tiempo. Se abandona el esquema de los horarios fijos y las jornadas de trabajo estrictamente delimitadas en rígidas coordenadas espacio-temporales, los trabajadores, con el cambio de paradigma, están cada vez más conectados a dispositivos de conexión que desdibujan los límites entre espacio de trabajo y el lugar de ocio, entre tiempo de trabajo y tiempo libre → los muros de las empresas se derrumban.

Por otra parte, la movilidad es la característica esencial de los nuevos puestos de trabajo como se ve con el teletrabajo y las reuniones virtuales. La movilidad lleva el trabajo al trabajador y no al revés. De esta forma, la propia empresa desaparece, se volatiliza y pierde dimensiones físicas y humanas.

Hay una nueva característica de los puestos de trabajo que es el aprendizaje continuo debido a que los puestos de trabajo se modifican constantemente con la tecnología que no se detiene y con el énfasis volcado en la creatividad y el proceso de construcción simbólica a través de los bienes y servicios ofrecidos por las industrias creativas. Es de gran importancia el aprendizaje y la formación permanente con el fin de que los conocimientos no queden obsoletos y así mantener la productividad.

Paradojas de los cambios tecnológicos y organizacionales.

Se evidencia en el proceso mismo de innovación tecnológica y organizacional relaciones con dos procesos paralelos de **exclusión social**: a través del acceso al empleo y la formación y a través del acceso al consumo.

Los trabajadores que en el fordismo estaban vinculados a operaciones parciales específicas a determinados productos, son reemplazados por unos pocos trabajadores que controlan el proceso global de producción. Por otro lado, se pasa del consumo de la sociedad de masas al consumo de una sociedad segmentada de productos diferenciados → “consumo selectivo”. Podemos preguntarnos, si se está aceptando un proceso que lleva a una sociedad cada vez más segmentada.

La teoría económica neoclásica, en sus planteamientos teóricos acerca del mercado de trabajo, distingue entre el “desempleo voluntario” y “desempleo friccional”, sin reconocer el “desempleo estructural” como dimensión de análisis.

Según aquellos planteos, los actores económicos deciden voluntariamente no trabajar porque sus expectativas racionales centradas fundamentalmente en el logro de un salario “racional” no son satisfechas y por ende prefieren mantenerse en el ocio hasta que tales expectativas se cumplan. Por otro lado, el desempleo puede ser friccional, ligado a variables como la tarea de búsqueda de un empleo o el tiempo invertido en la formación y educación.

El desempleo estructural, evidenciado por una parte de la población que se mantiene constantemente por fuera del mercado de trabajo, genera también importantes repercusiones en las características y las particularidades de los empleos que presentan transformaciones en la seguridad y la continuidad de los contratos, con medidas tales como los contratos de plazo fijo o renovables o los despidos sin preaviso ni derecho a indemnización.

Jóvenes, cambios en las estrategias de recursos humanos en la era digital y nuevas relaciones de poder

Los jóvenes profesionales “millennials” hoy en día privilegian los horarios flexibles y el tiempo libre, al igual que el trabajo en equipo y las nuevas experiencias.

Los cambios en las organizaciones y en los paradigmas fueron acompañados de los nuevos perfiles de jóvenes profesionales que se formaron en los primeros años del siglo XXI.

El cambio en las condiciones de trabajo, el aumento del desempleo y el subempleo, la informalización, las políticas de flexibilidad y la precarización como fenómenos estructurales ponen en cuestión al trabajo como derecho y naturalizan identidades laborales precarias.

Las estadísticas indican que el grupo social que hace décadas viene siendo más vulnerable a la precariedad laboral son los jóvenes. El empleo precario, además de ser una condición social de deterioro de las condiciones objetivas de trabajo tiene que ver con una dimensión subjetiva sobre las percepciones de los sujetos hacia la vida laboral, las condiciones de precariedad y las expectativas laborales.

Los cambios en las estrategias de recursos humanos podrían configurar nuevas relaciones de poder en el ámbito laboral vinculados a nuevos modos de sujeción y control de los trabajadores, ya que habrá trabajadores que llegarán por necesidad a estas modalidades de trabajo y otros que lo harán porque se sienten atrapados o no soportan la convivencia con ciertas reglas propias de una oficina en un trabajo en relación de dependencia.

UNIDAD 6: La Sociología latinoamericana y Argentina en el cambio de contexto global

Los análisis de GINO GERMANI.

Considerar conceptualmente la estratificación social implica abordar la distribución del ingreso y especialmente la estructura ocupacional que es la base del sistema de estratificación, por lo que muchos han indagado en los efectos de la estratificación social a través de su impacto en los mercados de trabajo.

Germani sostiene que el sistema de estratificación de una sociedad concreta no puede desvincularse de los procesos económicos y culturales → “Tres grandes categorías: sub procesos de modernización económica o desarrollo económico, de modernización social y de modernización política. La transformación del sistema de estratificación es uno de los más importantes subprocesos componentes de la modernización social y se relaciona con la transformación en el sub sistema económico.y con el cambio de rasgos de la estructura cultural y las formas de dominación que lo caracterizan. Esto refiere a la existencia de grupos

étnicos o culturalmente distintos y a su posición diferencial dentro de la sociedad en cuanto a poder y prestigio”

En el análisis de la estratificación social hay que tener en cuenta las características de la sociedad a indagar → “Son bien conocidas las diferencias entre países de industrialización temprana en donde la urbanización se da al mismo tiempo que el proceso de transformación económica y el surgimiento de la industria fabril y los de industrialización tardía (tercer mundo). Hubo una diferente dinámica de la transición demográfica lo que ha conducido a un incremento de la población del tercer mundo en comparación con los países de primera industrialización. Debido a estas diferencias de los procesos componentes, la transición global resulta distinta en cada país.”

Mapa de la estratificación social y su evolución histórica en la Argentina

Gino Germani destacó 4 etapas o estadios para indagar la estratificación social en Argentina:

1. Sociedad tradicional hasta (hasta fines del siglo XVIII)
2. Comienzos del derrumbe de la sociedad tradicional (hasta mediados del siglo XIX)
3. Sociedad dual y expansión hacia afuera (mediados siglo XIX hasta comienzos del XX)
4. Movilización social de las masas (desde 1930)

Estratificación social en la Sociedad Tradicional

Durante los dos primeros estadios no puede hablarse de una economía nacional unificada. Ferrer caracteriza la economía colonial en el territorio argentino como un conjunto de “economías regionales de subsistencia” caracterizadas por un alto grado de aislamiento, poca incidencia del mercado monetario, bajo volumen del comercio exterior y prolongado estancamiento. → esto se modificó en el siglo XVIII (último cuarto), donde el comercio exterior era el sector más dinámico de la economía, donde en la cúpula del sistema de estratificación hay un reducido grupo de comerciantes españoles favorecidos por el monopolio del comercio exterior.

Respecto a la clase alta se hallaban los comerciantes mayoristas y los estancieros criollos. Luego, la liberalización del comercio interregional y exterior contribuyó a reforzar este sector. En el sector comercial alto se incluye a los propietarios de tiendas y comercios de bienes de importación (en Bs.As), junto con un pequeño núcleo “industrial” vinculado a la producción ganadera basado en el trabajo esclavo.

El grupo constituido por los comerciantes españoles que desaparece con la independencia, se reemplaza por los miembros criollos del mismo estrato.

En el estrato “bajo”, se ubican cerca de un 90/95% del total de la población, por lo que hay que hablar de varios estratos inferiores, incluso un “estrato intermedio tradicional” formado por el pequeño comercio y almacenes en los pueblos del interior. Otros comerciantes intermedios eran los del transporte con carretas y artesanos.

El sector rural dedicado a la agricultura se sitúa en un nivel inferior del anterior aunque dentro de los estratos intermedios tradicionales. Mayormente se trataba de formas de arriendo. Se menciona al “capataz” de la estancia como otro elemento de estos estratos intermedios.

En los estratos bajos se situaban los trabajadores libres de la ciudad quienes eran un grupo reducido particularmente en Bs.As. Se suman los esclavos e indios sometidos que se encontraban en servicios domésticos en las casas, ya sea actividades alternas o peones en la ciudad o en el campo.

Estratificación social en los comienzos del derrumbe de la sociedad tradicional

Con el fin del dominio colonial y el establecimiento de un régimen independiente no se generaron grandes cambios en la estructura de la sociedad. → Excepto la sustitución del estrato superior criollo.

Lo que se denomina como comienzos del derrumbe de la sociedad tradicional, es designado por Ferrer como “etapa de transición” de la economía colonial hacia una economía primaria de exportación. Los hechos que contribuyeron a transformar la economía fueron: extensión palatina de la frontera, concomitante apropiación de la tierra, formación de grandes latifundios, liberalización del régimen comercial, mejora de los medios de transporte de ultramar, crecimiento de la demanda, modernización de la estancia colonial, aumento de las inversiones y constitución de un mercado nacional integrado por Bs.As y el resto del Litoral donde la economía de mercado reemplazó a la de subsistencia. → Se estimularon ramas industriales y se ensanchó el sector de servicios, aumentando la población y concentración urbana.

En esta etapa, Germani fija lo que denomina “el modelo de desarrollo desequilibrado”: Con la diferenciación de un “centro” dotado de gran potencialidad económica y social, en contraste con una “periferia” con tendencias al estancamiento y atraso. → Se modificó la estratificación social con modificación en la estructura ocupacional y con los acontecimientos políticos y militares (guerras de la independencia, caudillismo, etc) que generaron una movilización de los estratos inferiores que ingresen a nuevas formas de participación.

En esta etapa, la composición de los estratos altos se caracteriza por: casi la mitad de los mismos están compuestos por “estancieros”; agricultores, profesionales, empleados y similares (puestos en orden descendente respecto al % que representan). Una cantidad pequeña son propietarios de industrias, comercio y servicios. El sector agrícola habrá de constituir en el futuro la otra base esencial de la economía. El sector “tradicional intermedio” está compuesto por artesanos, comerciantes y campesinos.

En esta época el sector primario sigue siendo preponderante (más del 40% de la población activa) y la inmigración había comenzado pero no tenía carácter masivo.

Estratificación social en la Sociedad dual y expansión hacia afuera.

A partir de 1880, la Argentina se transformó en un país socialmente moderno, proceso que se basó sobre una base económica muy vulnerable → esta base es el desarrollo y modernización de la producción ganadera y el surgimiento de una eficiente agricultura.

Todo esto contribuyó a modificar el sistema de estratificación social, con el surgimiento de un modelo próximo del patrón del tipo urbano-moderno y orientado hacia el estímulo de la exportación de los productos agropecuarios, lo que estaba dentro de la ideología librecambista dominante. La primera expansión industrial en la Argentina (1880-1930) fue una especie de subproducto de la expansión demográfica generada por la inmigración y el incremento del ingreso nacional generado por la economía primaria de exportación.

Germani sostiene que el tipo de industria que pudo prosperar subió limitaciones que tendían a mantenerla en un bajo nivel de concentración técnico-económica.

Esta prosperidad fue suficiente para tener efectos de largo alcance sobre la estructura social al contribuir con la formación de una clase media cuyo carácter corresponde al tipo de clase media surgido en países de industrialización temprana.

Germani ubica en esta etapa el surgimiento de las clases medias y la desaparición del antiguo estrato intermedio tradicional. → La industria no fue el único sector generador de clase media; el sector más vinculado con la expansión de los estratos medios fue el “terciario”: comercio, transporte, servicios modernos (organización centralizada y burocrática del Estado, servicios bancarios, financieros, comunicaciones, educacionales, sanitarios, etc). Así, la formación de un sector “proletario urbano-moderno”, surgimiento de la clase media agrícola y una diferenciación interna de las elites fueron los rasgos esenciales de la transformación del sistema de estratificación.

Respecto a los extranjeros: en todos los sectores modernos de los varios estratos hubo un predominio de los extranjeros de nacimiento y luego, de sus hijos. En los estratos altos también los hubo pero en minoría. Esto no se limita al periodo de la “sociedad dual” sino también a la cuarta fase, o sea, después de 1930.

Implicó un alto grado de movilidad social en cuanto esta transformación se concentró en las áreas centrales del país mientras que en las regiones periféricas permanecieron estancadas.

La expresión “sociedad dual” corresponde a la coexistencia de áreas desarrolladas en contraposición con una periferia interna arcaica.

Estratificación social en la etapa de Movilización social de masas

En esta etapa un aspecto relevante fue el proceso de migración masiva interna y el vínculo con el proceso de ascenso social: Aunque el desequilibrio se mantiene, la misma contribuye a modificar la situación de la población del interior que se vuelca hacia las zonas centrales. Se agrega el desarrollo de ciertos polos de crecimiento en el interior (Córdoba, Chaco, Formosa y el Sur)

En tanto el proceso generalizado de ascenso social: Se desprende el ritmo de crecimiento de los estratos medios en el estadio posterior y sobre la base de las observaciones conducidas con encuestas especiales en Bs.As, esta situación se prolongó desde la tercera etapa hasta la cuarta y continúa hasta el presente.

El vehículo de ascenso social fue la educación: en 1960-1961 en la zona metropolitana de Bs.As el 36,5% de los hijos de los padres de ocupación obrera había ascendido a los estratos medios y altos. Para cada nivel socio-ocupacional dado, la probabilidad de ascender, permanecer estable o descender, está correlacionada con el nivel educativo alcanzado. → Este proceso es efectivo en todos los estratos.

En tanto los efectos de estos cambios en la estratificación social, Germani alude a una discontinuidad en la formación de los distintos estratos. Respecto a la clase alta, ya se encontraba una burguesía industrial “antigua” (primera fase de industrialización) y en esta etapa se visualiza una burguesía “nueva” surgida después de 1930.

La primera se hallaba vinculada con el sector agropecuario de la elite, mientras que la segunda tuvo dificultades para lograr su aceptación. Esto repercutió en su posición política en relación al régimen de 1945 (peronismo) en tanto que el segundo grupo empresarial fue favorable al mismo, mientras que la antigua clase se alineó en su contra al aliarse con la oligarquía agropecuaria.

Respecto a las clases populares, se repite un proceso semejante. Aquí difirió el origen étnico de las dos capas de “clase obrera” → La nueva clase obrera está formada mayormente por personas descendientes del antiguo sector criollo o, igualmente, se trataba de argenciones de dos o más generaciones, mientras que la primera capa de proletariado urbano estaba formada por extranjeros o hijos de estos. Esto tuvo repercusiones sociales con la aparición de atisbos de discriminación (cabecitas negras) dentro del estrato obrero y popular.

Concentración del ingreso y nuevo mapa de la estratificación social en la Argentina.

Germani sostiene que el coeficiente de concentración del ingreso en 1965 era para América Latina de 0.57, mientras que Argentina tenía un 0.48, o sea inferior al de todos los demás países de la región. Se debe principalmente al que la Argentina tiene un sector arcaico y subdesarrollado de la sociedad nacional muy restringido en comparación con los demás países de la región y esto fue causado por las modalidades históricas de transición, al mayor grado de desarrollo agrícola e industrial que permite una absorción más elevada del sector marginal.

Desde 1970 al 2001, cambió la tendencia de Argentina respecto del coeficiente de concentración del ingreso y hubo un nuevo mapa de estratificación social.

Durante la década del noventa, el alto desempleo y la precarización de las condiciones laborales se extendieron al conjunto de la clase trabajadora. En un contexto de escasez del trabajo, se incrementó la desigualdad entre los trabajadores: remuneraciones polarizadas, desocupación, empleo en negro y movilidad laboral afectaron a los menos calificados.

La caída de la demanda laboral conllevó empeoramiento en la calidad del empleo. Los indicadores de pobreza llegaron a niveles inéditos como consecuencia de la importante caída de las remuneraciones reales. → Hubo un panorama social caracterizado por la “heterogeneidad de las pobrezas”: Dentro de cada categoría se incrementó la distancia entre los ingresos más elevados y los más cercanos al piso salarial, por ende, la nueva pobreza se

formó como un universo heterogéneo que reúne a los “perdedores” de cada categoría profesional.

La teoría de la dependencia y los aportes de la Sociología Latinoamericana

Como sostienen Cardoso y Faletto (1970), luego de la década de 1950 ciertas economías latinoamericanas (Argentina, México, Colombia, Brasil y Chile) habían acumulado divisas y se habían beneficiado de la defensa automática del mercado interno provocada por la guerra, ahora se hallaba en condiciones de completar la “sustitución por importaciones” y empieza la etapa de producción de bienes de capital, llamada a producir la diferenciación de los sistemas productivos, orientación hacia el mercado interno y distribución equitativa del ingreso,

Pero, a partir de la década de 1970, las economías latinoamericanas perdieron la perspectiva optimista, por lo que surgen corrientes del pensamiento para comprender la situación de su desarrollo.

La TEORÍA DE LA DEPENDENCIA es una respuesta teórica creada entre 1950-1970 a la situación de estancamiento socio-económico latinoamericano del siglo XX, como una respuesta a la teoría del desarrollo. Utiliza la dualidad centro-periferia para exponer que la economía mundial posee un diseño desigual y perjudicial para los países no desarrollados, a los que se les ha asignado un rol periférico de producción de materias primas con bajo valor agregado, mientras que las decisiones fundamentales y los mayores beneficios son de los países centrales que tienen una producción industrial de alto valor agregado.

Los ejes principales de esta teoría son:

1. Las naciones pobres del sur “periféricas” proveen a las naciones ricas de sus recursos naturales, mano de obra barata y un destino ideal para la tecnología obsoleta, situaciones sin las cuales estas naciones no podrían mantener su nivel de vida cotidiano.
2. Las naciones ricas “centrales” buscan perpetuar el estado de dependencia. Esta influencia no se limita a lo económico, sino que va más allá, a lo político, mediático, educativo, cultural, etc.
3. Las naciones ricas “centrales” buscan eliminar cualquier intento de las naciones dependientes de resistir su influencia, mediante sanciones económicas o el uso de fuerza militar.

En 1940, Raúl Prebisch instaló el debate en la intelectualidad latinoamericana con su idea de centro-periferia que buscaba explicar la “modernidad periférica” y sus diferencias con la “modernidad de los países centrales”. La CEPAL (Comisión económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe) tiene un sistema análisis que se basa en el método “histórico-estructural” dedicado al examen de las especificidades productivas, sociales, institucionales y de inserción internacional de los países de América Latina y el Caribe en tanto periféricos, en contraposición a las características económicas de los centrales. De esta forma, las características de las estructuras socio económicas de la región presentaban:

1. Especialización de bienes del sector primaria y baja diversidad productiva.

2. Niveles de productividad muy dispares entre los sectores y oferta ilimitada de mano de obra con ingresos próximos a la subsistencia.
3. Estructura institucional poco inclinada a la inversión y el progreso técnico.

De todas formas, la industrialización aparece como la forma de superar la pobreza y acortar la distancia creciente entre la periferia y el centro, pero se perfilaba muy problemática debido a las 3 características recién señaladas:

1. La escasa diversidad productiva implicaba la necesidad de realizar inversiones simultáneas en numerosos sectores y la especialización de bienes primarios representaba una limitada capacidad de generación de divisas en un contexto de elevada presión monetaria.
2. La productividad era alta en una pequeña fracción de la economía y baja en el resto, la heterogeneidad estructural contenía un reducido excedente como proporción del ingreso.
3. El atraso institucional se traducía en una disminuida capacidad fiscal.

Sobre esta base del pensamiento, Cardoso y Faletto introdujeron otras dimensiones de análisis para comprender la situación del desarrollo de América Latina entendiendo que falta un análisis integrado para dar una respuesta más amplia a las interrogantes sobre las posibilidades de desarrollo o estancamiento. → Los autores postulan una redefinición de las perspectivas en relación a la problemática del desarrollo en América Latina sobre 4 aspectos:

1. Estructura social
2. Evolución histórica de la economía
3. Grupos sociales y sus respectivas estrategias políticas
4. Importancia relativa de los sectores interno y externo.

Estos aspectos encontrarán un punto de contacto al indagar las formas que tuvo la integración económica de los países de América Latina al mercado mundial, al capitalismo global, desde la etapa colonial y luego de los procesos de independización, como también el proceso de mundialización del capitalismo a partir de 1970.

Tal postura involucra la necesidad de un análisis sociológico del desarrollo que implica el estudio de las estructuras de dominación y formas de estratificación social que condicionan los mecanismos y los tipos de control y decisión del sistema económico en cada situación social particular.

Sobre la base de los planteamientos elaborados se observa una preocupación por el avance de la mundialización del capitalismo, la globalización de usos y consumos y la lógica neoliberal de acumulación a partir de 1970 en los países industrializados. La idea central de justificar esta lógica de acumulación es la idea de "desarrollo", por lo que el concepto de desarrollo fue puesto en cuestión para repensar críticamente. El problema radica en quienes formulan la palabra desarrollo, sus objetivos, sentidos y consecuencias para quienes quedan fuera de esa idea.

Esteve analiza este proceso en clave histórica: A fin de la 2GM, EEUU era una máquina productiva formidable, pero necesitaba hacer explícita su nueva posición en el mundo, queriendo consolidar su hegemonía y hacerla permanente. → En 1949, cuando Truman tomó posesión, comenzó “la era del desarrollo”, ya que dijo que hay que emprender un programa audaz que permita que los beneficios de nuestros avances científicos y nuestro progreso industrial sirvan para la mejoría y el crecimiento de las áreas SUBDESARROLLADAS → Fue la primera vez que se usó en este contexto y así, el subdesarrollo comenzó. Dos mil millones de personas se volvieron subdesarrolladas, convirtiéndose en un espejo invertido de la realidad de otros.

Diversos autores latinoamericanos sostienen que este tipo de desarrollo ha sido construido como mecanismo de justificación y legitimación de la nueva división del trabajo mundial. Esta nueva división estará centrada en las empresas transnacionales, la intensificación de la explotación de los recursos naturales y los cambios en la organización del trabajo.

Souza Santos sostiene que las Ciencias Sociales en las últimas décadas están atravesadas por una suerte de crisis ligada a la hegemonía que tienen las producciones de un par de países del norte (avanzados o desarrollados) que terminan dejando afuera la enorme complejidad, multiplicidad y riqueza que surgen de las realidades de los demás países, especialmente “del sur” → Considera que esta crisis es de carácter epistemológico donde hay una carencia de una razón y un pensamiento crítico y se toman de forma acrítica las producciones científicas del Norte como universalidades y únicas formas de conocimiento posible

Ergo, el problema epistemológico es un problema de ausencia de pensamiento crítico, ausencia de una racionalidad alternativa → Souza desarrolla una crítica denominada “razón indolente”, un tipo de racionalidad caracterizada por ser perezosa, que se considera única, exclusiva y que no se ejercita lo suficiente como para ver la riqueza inagotable del mundo.

Esta razón indolente se manifiesta de dos formas o mecanismos:

1. Razón Metonímica: toma la parte por el todo, donde nada interesante o importante queda por fuera de esa totalidad. De esta forma contrae y disminuye la riqueza de la realidad compleja.
2. Razón proléptica: Está relacionada con las formas en que proyectamos los escenarios futuros; Souza sostiene que nuestra razón occidental es muy proléptica, dado que ya sabemos cual es el futuro: el progreso, el desarrollo de lo que tenemos. Es más crecimiento económico, es un tiempo lineal que de alguna manera permite una cosa espantosa: el futuro es infinito.

Esto es una forma sutil de reforzar la idea de que las cosas no pueden cambiar radicalmente y que cualquier tipo de cambio o mejora solo puede darse a partir del sostenimiento de este orden y su evolución lineal a partir de la constante promesa de su desarrollo y un crecimiento infinito que a la larga redundará en una mejora de la calidad de vida de todos. → Esta es la principal ilusión que promueve la razón proléptica, donde a cambio de abandonar proyectos emancipatorios, tenemos como premio, en un futuro más o menos lejano, los beneficios de ese crecimiento y desarrollo.

Souza señala que la razón indolente tiene esa doble característica: en cuanto razón metonímica contrae, disminuye el presente; en cuanto razón proléptica, expande infinitamente el futuro. De manera tal que propone una estrategia opuesta, expandir el presente y contraer el futuro: ampliar el presente para incluir muchas experiencias y contraer el futuro para cuidarlo,

Para eso es necesario visibilizar y desmontar los mecanismos a partir de los cuales se expresa esa razón indolente: Empezando por la razón metonímica (reduccionista porque contraer el presente dejando afuera mucha realidad considerada como irrelevante), se basa en dos ideas: una de ellas es la simetría dicotómica que oculta siempre una jerarquía. Nosotros vivimos en un conocimiento preciso que es un conocimiento dicotómico (blanco/negro). Son dicotomías que parecen simétricas pero sabemos que ocultan diferencias y jerarquías. ¿Como se hace la contracción del presente? a través de la reducción de la diversidad de la realidad de algunos tipos (muy limitados) de realidad.

Para combatir la razón metonímica, propone utilizar una Sociología de las Ausencias, porque mucho de lo que no existe en nuestra sociedad es producido como no existente y de ahí la trampa mayor para nosotros es reducir la realidad a lo que no existe.

Desarrolla la idea de “Sociología de las Ausencias” como método o procedimiento: una sociología insurgente para intentar mostrar que lo que no existe es producido activamente como no existente, como una alternativa no creíble, descartable, invisible a la realidad hegemónica del mundo; esto es lo que produce la contracción del presente, lo que disminuye la riqueza del mismo.

¿Cómo se producen las ausencias? hay cinco modos de producción de ausencias en nuestra racionalidad occidental que nuestras ciencias sociales comparten:

1. Monocultura del saber y del rigor: la idea de que el único saber riguroso es el saber científico y por lo tanto, otros conocimientos no tienen la validez ni el rigor del conocimiento científico. Reduce de inmediato, contrae el presente, porque elimina mucha realidad que queda afuera de las concepciones científicas de la sociedad. Aquellas prácticas sociales basadas en conocimientos populares, campesinos, indígenas, etc no son evaluados como rigurosos y por lo tanto todas esas prácticas sociales no existen, no son creíbles. Desde la expansión europea se basa en una realidad que es la de la ciencia occidental.

Al producirse este monocultivo, se produce un “epistemicidio” que consiste en la muerte de los conocimientos alternativos, reduciendo la realidad a ese monocultivo y descreer de los sujetos que producen esos conocimientos alternativos, generando una forma de producción de la inexistencia.

Propone una ecología del saber para que el conocimiento sea amplio y no sea solo el científico.

2. Monocultura del tiempo lineal: idea de que la historia tiene un sentido, una dirección y de que los países desarrollados van adelante y por lo tanto, todo lo que existe en los países desarrollados es más progresista que lo que existe en los subdesarrollados.

Este concepto de monocultivo incluye el concepto de progreso, modernización, desarrollo y globalización, los cuales dan idea de un tiempo lineal donde los países desarrollados están adelante y los países que son asimétricos con la realidad de esos países son considerados retrasados.

La forma de producción de ausencia en este monocultivo es la residual.

Propone una ecología de la temporalidad donde el futuro y el presente sean finitos.

3. Inferiorizar: manera descalificada de alternativa a lo hegemónico, por ser inferior. Se naturaliza la indiferencia y se destrata al otro. La forma de producción es inferiorizar y se propone una ecología del reconocimiento (que no haya un inferior)

En esta ecología se propone descolonizar nuestras mentes para poder producir algo que distinga, en una diferencia, lo que es producto de la jerarquía y lo que no lo es. Solo podemos aceptar las diferencias que queden cuando las jerarquías sean desechadas

4. Monocultura de la escala dominante: la racionalidad metonímica tiene la idea de que hay una escala dominante en las cosas. En Occidente, esta escala dominante tiene dos nombres: universalismo y globalización. El primero es toda idea o entidad que es válida independientemente del contexto en el que ocurre; la segunda, es una identidad que se expande en el mundo y al hacerlo, adquiere la prerrogativa de nombrar como locales a la entidades o realidades rivales. Osea no hay globalización sin localización y no hay universalismo sin particularismo.

Entonces, hay una manera de crear ausencias que es lo particular y local. La realidad particular y local no tiene dignidad como alternativa creíble a una realidad global, universal. Esto último es hegemónico y lo otro, no cuenta.

Propone una ecología de la "trans-escala", ya que es necesario analizar como podemos ver a través de las escalas (hoy tenemos que ser capaces de trabajar entre las escalas y de articular análisis de escalas locales, globales y nacionales, etc)

5. Monocultura del productivismo capitalista: se aplica tanto al trabajo como a la naturaleza. Es la idea de que el crecimiento económico y la productividad mensurada en un ciclo de producción determina la productividad del trabajo humano o de la naturaleza y todo lo demás, no cuenta. Es una manera contraria de toda forma de organizar la productividad

Todo lo que no es productivo en este contexto es considerado improductivo o fértil. La manera de producir ausencia es con la improductividad.

Propone la ecología de las productividades.

Souza establece que si queremos invertir esta situación a través de la Sociología de las Ausencias, hay que hacer que lo que está ausente este presente, que las experiencias que

no existen porque son invisibles, están disponibles. O sea, transformar los objetos ausentes en objetos presentes (está en contra del positivismo) → Propone una sociología insurgente.

Esta sociología insurrecta es denominada por Souza como una “sociología de las emergencias”, o sea, una que rescata lo que emerge, lo que había quedado afuera por la “sociología de las ausencias” → denomina al proceso de reconstrucción de la “ecología de los saberes”

A las cinco formas de la sociología de las ausencias le contraponen cinco mecanismos insurgentes que permiten hacer emerger lo que está invisibilizado como inexistente.

A la ecología del saber le complementa con la ecología de las temporalidades: lo importante es saber que aunque el tiempo lineal el uno, también existen otros tiempos (otras concepciones) → Hay que entender esta ecología de temporalidades para ampliar la contemporaneidad, porque lo que hicimos con la racionalidad metonímica es pensar qué encuentros simultáneos no son contemporáneos (reconocer que el campesino es tan contemporáneo, a su manera, como el ejecutivo y eliminar el concepto de residualidad) para esto, hay que dejar que cada forma de sociabilidad tenga su propia temporalidad, porque si se reduce todo a la temporalidad lineal, se obvia todas las otras cosas que tienen una lógica distinta.

Luego, analiza la crítica de la razón proléptica. Las ecologías nos permiten dilatar el presente en muchas experiencias que nos son relevantes. Luego, intentamos contraer el futuro: sustituir un infinito que no es homogéneo, que es vacío, por un futuro concreto, de utopías realistas, suficientemente utópicas para desafiar la realidad que existe, pero realistas para no ser descartadas fácilmente. → La crítica es hecha por la sociología insurgente: la Sociología de las Emergencias no permite abandonar la idea de un futuro sin límites y reemplazarla por la de un futuro concreto, basado en estas emergencias.

El único problema es que ambas sociologías (de ausencias y de emergencias) van a producir una enorme cantidad de realidad que no existía antes, llevando a confrontar con una realidad mucho más rica, más caótica.

¿Cómo encontrar sentido en todo esto? propone un procedimiento de traducción; la traducción es un proceso intercultural, intersocial. Utilizamos una metáfora transgresora de la tradición lingüística: es traducir saberes en otros saberes, traducir prácticas y sujetos de unos a otros, es buscar inteligibilidad sin “canibalización”, sin homogeneización. Se trata de intentar saber qué es lo que hay de común (entre un movimiento de mujeres y uno de indígenas, etc) → el por qué es porque hay que crear inteligibilidad sin destruir la diversidad. Resulta importante el aporte de Aníbal Quijano a través del concepto de “colonialidad del poder”. Para él, la globalización neoliberal en curso es la culminación de un proceso que se inició con la conquista-constitución de América (lo que permitió la configuración del eurocentrismo a partir de dicha otredad) y la constitución y expansión del capitalismo moderno/colonial y eurocentrado, como un nuevo patrón de poder mundial asociado al desarrollo de nuevas identidades a partir de una matriz eurocéntrica.

Con el desarrollo de nuevas identidades e intersubjetividades, se fue conformando el concepto de “modernidad” desde una matriz eurocéntrica, asociado al proceso civilizatorio de los europeos. Esta idea está asociada a la idea de “desarrollo” → Según Quijano América se constituyó como el primer espacio/tiempo de un nuevo patrón de poder, y se establecieron dos ejes del mismo: la idea de raza y la articulación de todas las formas históricas de control del trabajo.

Según el autor, las nuevas identidades históricas producidas sobre la base de la idea de raza fueron asociadas a la naturaleza de los roles y lugares en la nueva estructura global de control del trabajo.

Quijano sostiene que a partir de esta perspectiva eurocéntrica, capitalista, moderna/colonialista, se generó un determinado modo de producir conocimiento y una determinada perspectiva de conocimiento que eliminaría cualquier producción de saberes considerados por la oposición como inferiores.

Cambio del contexto económico global y nueva división internacional del trabajo (Wehle)

En los 90 con la ampliación de los intercambios comerciales y financieros, el modelo de desarrollo económico dejó de pensar en el mercado interno. Las empresas multinacionales estuvieron ligadas a este proceso de cambio que contribuye a difundir a través de la mundialización de los intercambios comerciales, financieros, tecnológicos, productivos y organizacionales.

El nuevo modelo de desarrollo y mundialización introdujo transformaciones socio-productivas. En los países que después de los 50 siguieron un modelo fordista, hubo una redistribución sistemática de los aumentos de la productividad hacia el conjunto de las clases sociales, reforzando el poder de compra de los asalariados. En el Norte desarrollado, la demanda efectiva de los asalariados incitaba a aumentar la oferta masiva de bienes y el crecimiento de la economía, ayudando a reducir las desigualdades sociales. Además, la legislación social y el Estado Benefactor acompañaron al modelo de crecimiento sostenido.

Sin embargo, luego de décadas de lo anterior, la pobreza resurgió en los países ricos: “A pesar de que el derecho a un salario decente, a la ayuda social, a la vivienda (...) son derechos incluidos en las leyes, en las últimas dos décadas, las restricciones de la política económica, la precarización laboral, la disminución de los salarios y los recortes en la seguridad social, tuvieron consecuencias en la población, afectado a los sectores más débiles”

Las nuevas dimensiones de la pobreza y la exclusión social

Wehle habla de la idea de que la pobreza no constituye una realidad homogénea, sino multiforme y multidimensional. Barthe distingue tres figuras de la misma: pobreza trabajadora, los nuevos pobres y el cuarto mundo.

La primera categoría incluye a las personas sin trabajo y un ingreso regular pero que no le permite alcanzar un mejor nivel de vida. Los sistemas de protección legal no lo protegen de los riesgos de caer en la pobreza por pérdida del empleo, fallecimiento, etc.

El segundo, a las personas con empleos precarios y con incapacidad para asegurarse un ingreso regular que le permita tener derechos a acceder a los sistemas de protección social.

El tercero, depende directamente de la asistencia social concentrando las mayores dificultades: falta de empleo o precario, ingresos irregulares, etc.

Rosanvallon señala que la exclusión en la sociedad contemporánea a diferencia de la exclusión en la antigua sociedad industrial, conduce al aislamiento y atomización que puede llevar a la pertenencia a grupos marginales que son socialmente rechazados.

Las dimensiones de la pobreza desde la posición liberal y desde las perspectivas críticas

Desde la posición liberal, la exclusión social toma en cuenta los procesos que llevan a los individuos a caer progresivamente fuera de los circuitos económicos rentables, y la pobreza es vista sólo desde una dimensión individual. Por lo tanto es un asunto que concierne a los individuos en particular y no se puede esperar que sea la sociedad (otros) la que resuelva el problema personal de ciertos individuos.

Las perspectivas críticas, ponen el acento en los peligros que puede generar el hecho de situar al individuo en el eje de la problemática. Se sostiene que la pobreza no es un fenómeno que pueda disociarse del funcionamiento global de la sociedad.

El Debate sobre la cuestión social en América Latina

Wehle toma dos reflexiones críticas relevantes de acuerdo a como se planteó la pobreza y exclusión social que dificulta una visión amplia del fenómeno en América Latina:

1. La pobreza como problema debe resolverse desde el campo del desarrollo económico: A partir de los 50, las políticas desarrollistas marcó un economicismo de la cuestión. Se adoptaron políticas económicas que suponían que por sí mismas solucionan la cuestión sociales considerando que la pobreza era producto del escaso desarrollo económico. Sin embargo, ¿cuál es el costo social que se genera a partir de ese crecimiento económico? el mercado opera con el criterio de "selección natural" → en los 80, el Estado abandona su rol activo en el desarrollo económico suponiendo que el mercado desempeña un rol regulador más eficaz. Así, el costo social del crecimiento económico pasa a ser un rol secundario frente al predominio de la ley del mercado como regulador de la oferta y la demanda.
2. Falta de perspectiva para comprender un sistema global que incluye y excluye paradójicamente.

¿Desde donde se reflexiona la cuestión social en el sistema de producción y comercialización globalizado de los 90? Para responder, la autora hace una reflexión histórica acerca del tratamiento de la cuestión social en la región:

Si nos limitamos al siglo XX, se reconocen 3 fases respecto a la manera de plantear la cuestión social:

1. Primera mitad del siglo XX (pobreza como carencia de recursos económicos): Se encuentra la visión liberal dominante y la filosofía positivista, quienes consideraban

que el mundo industrial había experimentado un desarrollo progresivo aunque desigual.

2. Desde los años 50 (desarrollismo y Estado de bienestar): constituyen la aspiración dominante de sectores progresistas e inspiraban la mayoría de los análisis y perspectivas que se hacían en la región.
3. Décadas 1980 y 1990 (economicismo de corte neoliberal en materia de políticas estatales): en los 80 con el “consenso de Washington” se representó el enfoque centrado en lo económico con la mayor aceptación entre los gobiernos de la región respaldados por los organismos financieros internacionales.

Surgieron nuevas perspectivas de acción centrada en lo social participativo. Estas adquirieron amplitud y abrieron espacio en las ONGs, pero también coexistieron con las teorías del desarrollo clásicas de los 50 y el neoliberalismo económico de los 70 y 80.

Transformaciones en la estructura económica y sociopolítica de América Latina en las últimas dos décadas del siglo XX

En América Latina desde finales del siglo XX hubo nuevas formas de exclusión social que estuvieron vinculadas con procesos de tipo estructural en la Argentina tales como las políticas de apertura comercial, estabilización y reformas de los años noventa (desregulaciones, privatizaciones, flexibilidad laboral, etc)

Las consecuencias negativas corresponde ubicarlas en la débil demanda agregada de empleo orientada al mercado interno, la baja calidad del empleo generado, la caída en los ingresos reales de las familias, etc → estas condiciones produjeron un estallido de nuevas desigualdades dentro de una estructura social más empobrecida y fragmentada, junto con una mayor heterogeneidad de la estructura productiva y una marcada segmentación del mercado de trabajo que devino en mayor debilidad del sistema social y político-institucional.

La crisis del 2001 en Argentina se la considera como un “proceso de catástrofe anunciada”. Por un lado, la expansión del capitalismo global y una mayor concentración financiera, más la reconversión tecnológica y productiva. Por otro, el desarrollo del proceso local argentino iniciado en 1976 en adelante y que se caracteriza por: mutaciones del sistema de acumulación nativo y del sistema político de dominación corporativa que implica el deterioro del modelo industrial sustitutivo y agotamiento de la capacidad de intervención del Estado

Con la agudización en los 90, aparecieron nuevas desigualdades en una estructura social más empobrecida y fragmentada a partir de dos economías diferenciadas:

1. Un polo económico dinámico integrado a mercados mundiales e internos de elevada renta.
2. Una economía informal heterogénea e inestable apoyada en regla de reciprocidad y obligada a estrategias de subsistencia. **

También hay una “infraclase”, socialmente aislada, con crecimiento acelerado, que subsiste de actividades extralegales, etc.

Se puede ver una fuerte segmentación social de las oportunidades de empleo y progreso socioeconómico en términos de ingresos y recursos culturales, junto a un déficit institucional del Estado y la Sociedad Civil para encarar una política de regulaciones que atienda estos problemas estructurales.

Los movimientos sociales luego de la crisis del 2001

Como consecuencia del aumento generalizado de la pobreza, la segmentación del sistema de movilidad social y la crisis de legitimidad de los mecanismos tradicionales de dominación político-corporativa, se desarrolló un “conjunto de variadas expresiones económicas de nuevo signo a lo largo y ancho del país: microempresas familiares, emprendimientos vecinales asociativos, movimientos de desocupados que administran planes sociales, cooperativas de trabajo que recuperan empresas, etc”

Salvia divide dos enfoques/interpretaciones de estos fenómenos:

1. Economía social o Economía popular: Se define a estos emergentes de esta forma, asignándoles un papel en la construcción de una “nueva matriz productiva” o en la generación de artefactos de la lucha social o como una nueva “utopía de desarrollo” capaz de resolver lo que la economía de mercado no puede.

Cabe mencionar la valoración de la economía social/popular (valorando su expansión y capacidad de empoderamiento para la atención de los problemas de la pobreza). También se permitirán reconocer en esta matriz socio-económica una alternativa a la economía capitalista o como procesos sociales que crean a través de la acción colectiva nuevas formas culturales de socialización o de “símbolos culturales” o una matriz alternativa de organización y poder popular.

2. Economía política de la pobreza: los movimientos sociales no son alternativas al quiebre del modelo político y económico prevaleciente, sino respuestas sociales a las consecuencias sociales del mal funcionamiento del modelo económico durante 3 décadas de estancamiento y deterioro político institucional de la democracia.

Salvia sostiene que es importante tomar distancia metodológica de estas representaciones con el objeto de destacar el hecho de que instalar como problema la exclusión social a partir de la movilización de los actores es una condición necesaria pero no suficiente para cambiar la agenda pública.

De todas formas, según investigaciones empíricas muestran que incluso desde la representación de los actores involucrados, su accionar está lejos de poder ser asimilado a una nueva utopía del desarrollo o renovado tipo acción política. Otros autores coinciden en que estos movimientos autogestionarios han surgido asociados a viejas y nuevas formas de informalidad y nuevos procesos de marginalización.

Desde el enfoque **, se sostiene que frente a las crisis socioeconómica y política, no emergen respuestas colectivas ni de organizaciones políticas gremiales que promuevan respuestas institucionales, ni surge una conciencia colectiva social. Por el contrario, se da una

fragmentación de los espacios sociales y de actores políticos involucrados con nuevas formas de segregación y fragmentación social como:

1. Creciente alejamiento de la estructura social del trabajo formal y redes asociativas tradicionales (sindicatos, partidos políticos clasistas)
2. Particular reforzamiento de los lazos familiares y comunitarios de reciprocidad como reacción y efecto de los procesos impuestos de segregación residencial y precarización de las condiciones de reproducción social (educación, salud, etc)
3. Creciente aislamiento frente a los sectores medios y el resto de la estructura social dominante como un mecanismo de tipo estratégico-defensivo.

Entonces, Salvia sostiene que los actores movilizados alrededor de la llamada economía social o la autonomía obrera o campesina, no son agentes directos del cambio social en un sentido progresista. Sus prácticas y representaciones sólo sirven al fortalecimiento de lazos de reciprocidad funcionales a determinadas estrategias de subsistencia colectiva.

Constitución histórica de los rasgos particulares de las clases medias argentinas

Svampa divide la historia argentina en tres grandes modelos: el oligárquico conservador (1880-1930), el nacional-popular (1930-1976) y el neoliberal (instauración de la dictadura cívico militar hasta la década del 90)

Las clases medias fueron consideradas como un rasgo particular de la estructura social respecto de otros países latinoamericanos y un factor esencial en los sucesivos modelos de integración social, tanto del oligárquico-conservador como de nacional-popular.

Tales rasgos particulares de las clases medias argentinas se asocian a los dos primeros modelos de acumulación, a una clase media culturalmente homogénea y vinculada al progreso y movilidad social ascendente, puede caracterizarse así:

1. Debilidad estructural: No tiene peso específico propio, situado entre los dos grandes agentes sociales y políticos de la sociedad moderna (burguesía y clase trabajadora). Esta debilidad explica tanto su comportamiento político (incapacidad de desarrollar una conciencia de clase autónoma) como sus rasgos culturales (conductas imitativas de los patrones culturales de las clases superiores que facilita la instrumentalización política de las clases medias por parte de la burguesía)
2. Heterogeneidad social y ocupacional: Se caracterizan a partir de la distinción básica entre trabajo manual y no manual. Luego esta clase se fue ampliando, abarcando sectores más heterogéneos.
3. Movilidad social ascendente: Se presentan como una "nota constitutiva de su identidad", es la movilidad social ascendente a través de la educación como canal de ascenso y reproducción social.
4. Capacidad de consumo: Determinado por el acceso a un determinado estilo de vida, caracterizado por un modelo típico de aspiración residencial, posesión de automóvil y posibilidad de esparcimiento.

Acerca de la doble lógica de polarización y fragmentación de las clases medias argentinas

Con la llegada del modelo de acumulación neoliberal de 1976, hubo un fuerte cambio: La crisis de los 80 y el paso a un nuevo modelo de acumulación en los 90 terminaron por desmontar el anterior modelo de integración, echando por tierra la representación de una clase media fuerte y culturalmente homogénea. Esta situación está ligada a una doble lógica de polarización y fragmentación en el interior de las clases medias, visible en la brecha entre “ganadores” y “perdedores” del modelo

En los 90 se evidencia el fin de las representaciones de integración social de las clases medias con la consecuente transformación de las pautas de movilidad social ascendente y descendente. La sociedad argentina se somete a una transformación económica y cultural que implica el empobrecimiento de muchos sectores sociales. Así, las clases medias verifican procesos sociales mixtos demostrando el fenómeno de fragmentación y polarización.

Dentro de la categoría “perdedores” hay una gran cantidad de miembros de las clases medias argentinas (clases medias bajas). Pueden describirse como clases medias empobrecidas que desarrollan estrategias de supervivencia, tendientes a la utilización y potenciación de sus competencias culturales y sociales preexistentes.

Dentro de la categoría “ganadores”, se encuentran miembros de las tradicionales clases medias argentinas que lograron consolidarse y ascender dentro de las clases medias. Estas desarrollaron estrategias de inclusión y buscaron distanciarse de sectores sociales (populares o empobrecidos); una forma de concretar esa distancia está relacionada con la privatización de la mayoría de las dimensiones de su interacción social.

Entre estos grupos, hay una franja más pequeña que es una clase media que pudo resistirse a la polarización y se refugian en los consumos culturales, para mantener un estatus diferencial.

Implicancias de las transformaciones estructurales en la transición educación y trabajo de los jóvenes

A fines del siglo pasado y comienzos del 19, se observa la ruptura de ciertos patrones de integración social característicos del mapa de la estratificación social que en 1960 describió Germani. → A partir de los 90 se fue desarrollando una transformación de lo que Bourdieu denomina como “Espacio social”, situación que implicó el empobrecimiento de amplios sectores de la sociedad incluida una parte de las clases medias.

Esos cambios se vieron reflejados en el plano económico y cultural y en el desencantamiento de las posibilidades de integración social, implicando una transformación de las pautas de movilidad social especialmente de sectores populares

Las desigualdades sociales desde las nociones de espacio social, capital simbólico y habitus

Las nociones de Bourdieu nos permiten vincular una dimensión objetiva relacionada con los recursos y posiciones de los jóvenes, como también, una dimensión subjetiva a partir de los esquemas internalizados de percepción y construcciones de sentido de los jóvenes en un

momento dado. Esta doble estructuración social es la resultante de luchas anteriores y expresa un determinado estado de las relaciones de fuerza, las cuales se vieron modificadas con las transformaciones de la sociedad argentina a fines del siglo XX.

“Espacio social” puede ser pensado como un “mapa social”. Es definido como el conjunto global de las relaciones sociales estructuradas y estructurantes entre individuos que presentan diferentes posiciones relacionales, basada en la distribución desigual de recursos específicos con los que los individuos cuentan para llevar adelante sus prácticas cotidianas.

Estos recursos son formas de distribución del poder; son acumulables mediante las competencias entre los individuos involucrados. Esta idea de luchas por la acumulación de poder, le permite al autor entender esas formas de poder como capitales → Lo que estructura el espacio social es la desigual distribución de capitales acumulados mediante la competencia entre distintos individuos que ocupan posiciones diferentes, desiguales y distinguidas.

Bourdieu destaca dos tipos de diferencias de las clases sociales en relación a sus capitales:

1. las diferencias primarias, aquellas que encuentran su principio en el volumen global del capital como conjunto de recursos poderosos utilizables, el capital económico, cultural y social. Las diferentes clases se distribuyen desde las que están mejor provistas de capital económico y cultural hasta las que están más desprovistas.

2. Las diferencias secundarias, que separan distintas fracciones de clase definidas por unas estructuras patrimoniales diferentes, o sea, por formas diferentes de distribución de su capital global entre las distintas especies de capital.

Las desigualdades sociales son relacionales: las ventajas de algunos se explican por las desventajas de otros.

Es importante la noción de “capital cultural”, ya sea en su condición de capital incorporado, objetivado o institucionalizado, pasa a ser considerado como “el otro gran principio estructurador estructurante”

La desigual acumulación de estos recursos genera posiciones sociales diferentes que se internalizan, tornándose subjetivas a través de los mecanismos de traducción que Bourdieu denomina “habitus”. Estos, se constituyen en principios generadores de prácticas y representaciones que permiten suturar la distancia entre el posicionamiento social y la percepción del individuo. Por lo tanto, “a cada clase de posición corresponde una clase de habitus y a través de estos habitus y sus capacidades generativas, un conjunto sistemático de bienes y propiedades, unidos entre sí por una afinidad de estilo.

El habitus es el principio generador y unificador que retraduce las características intrínsecas y relacionales de una posición en un estilo de vida unitario, o sea, un conjunto unitario de elección de personas, bienes y prácticas. → Los estilos de vida son productos sistemáticos de los habitus distintivos.

Entonces, las desigualdades sociales son el resultado de las perspectivas subjetivas que operan como principios de visión y división, reduciendo lo posible a lo probable y hasta a lo

deseable, estableciendo distinciones relacionales que permiten sostener y reproducir las desigualdades en las prácticas sociales cotidianas.

El impacto de la desigualdad social en los jóvenes

La “nueva cuestión juvenil” surge sobre la crisis de los dos principales sostenes de transmisión de la cultura adulta legítima: educación y empleo.

La transición no es homogénea y está determinada por las desiguales posiciones sociales y acumulación de capitales en las que transita la juventud.

En relación al término de “juventud”, Margulis sostiene que “alude a la identidad social de los involucrados. Toda identificación es relacional, por lo tanto hace referencia a un sistema de relaciones. Resulta difícil pensar a la juventud en un sentido singular y conviene considerar qué no hay una juventud sino juventudes” → Se trata de una construcción socio-histórica que depende de distintas variables: “existen distintas maneras de ser joven en el marco de la intensa heterogeneidad que se observa en el plano económico, social y cultural. En la ciudad moderna las juventudes son múltiples, variando en relación con características de clase, el lugar donde viven, su generación, etc.”

Esto es importante a la hora de analizar la entrada de estos jóvenes a las diferentes dimensiones de la vida adulta, especialmente al trabajo que tiene condiciones de desigualdad existentes, con un futuro incierto, carece de modelos y sentidos.

Los vínculos desiguales de los jóvenes con el mundo del trabajo

El modelo social analizado por Germani fue reemplazado por una sociedad que fue perdiendo homogeneidad y estabilidad a partir de la integración educativa y laboral. Las nuevas generaciones de jóvenes no acceden a oportunidades de acceso plenas ni a condiciones de estabilidad laboral.

Desde los 70, el mundo del trabajo sufrió mutaciones y la lógica del empleo estable propia de los mercados de la época de la estandarización y producción de masa fue perdiendo terreno.

El empeoramiento de los mercados de trabajo y de las condiciones laborales ha repercutido en los jóvenes por ser el segmento social que presenta mayores niveles de desocupación, salarios más bajos y/o inserciones laborales precarizadas. Al interior del segmento juvenil se hicieron visibles las diferencias en las oportunidades de acceso a la educación y al empleo, los diversos grados de calidad de esos accesos y las diferentes oportunidades de sostenerlo en el tiempo.

El impacto de las formas de desigualdad sobre la heterogeneidad juvenil y sus inserciones laborales desiguales, ejerce influencia en las oportunidades diferenciales de acceso al empleo o mejorar el acceso o conservarlo. → Jacinto sostiene que esto es un problema que las ciencias sociales debe abordar porque en los tiempos de pleno empleo el paso de la educación al trabajo (la inserción) era sin problema (solamente un paso)

La reproducción de la segmentación en la estructura social y en el mundo del trabajo, se tradujo en una ampliación de las distancias sociales entre las diferentes posiciones, lo que retroalimenta la desigualdad de oportunidades o posibilidades de acumulación de capitales en el sentido de Bourdieu. → En este contexto, la dificultad de los jóvenes para acceder a empleo de calidad en el mercado laboral tiene múltiples causalidades.

Las desigualdades, de carácter objetivo o estructural, se traducen, según lo que sostiene Bourdieu, en la “subjetivación de las posiciones objetivas”, o sea, en la conformación de los diversos habitus distinguibles, los cuales se condensan y expresan en prácticas, motivaciones y expectativas desiguales y con diferentes posibilidades de realización.

Las expectativas que ofrecen las desiguales posiciones sociales y su impacto en las subjetividades juveniles

Miranda observa una correspondencia entre los condicionantes estructurales (determinaciones objetivas para Bourdieu) y los condicionantes subjetivos → “Aquellos jóvenes pertenecientes a grupos de mayor capital económico tienden a postergar su ingreso al mercado laboral, priorizando su mayor nivel educativo. Mientras que aquellos jóvenes que deben ingresar a la actividad económica, se enfrentan a la desocupación y/o ocupaciones precarias y de escasa calificación”

Hay que analizar en términos de los sentidos, significados y motivos por los cuales los jóvenes deciden insertarse o posponer dicha inserción.

Las desiguales posiciones sociales ofrecen los marcos estructurales para que los jóvenes tengan diversos grados de autonomía o libertad, con posibilidades para desarrollar estrategias en función de sus expectativas y motivaciones.

Jacinto, en las consideraciones para un buen empleo de los jóvenes, destaca la calidad de las relaciones sociales al verse implicados los espacios de intercambio, socialización y reconocimiento, la capacitaciones, la organización del tiempo de forma de poder compatibilizar el empleo con otras actividades no laborales (educación superior), etc.

Los determinantes estructurales permiten diferentes opciones para que los jóvenes construyan motivaciones y expectativas y ofrecen diferentes posibilidades para que las puedan sostener en el tiempo.

En relación a las expectativas de los jóvenes, Longo señala que junto a las desigualdades estructurales y las desigualdades de sentidos y representaciones, se desarrolló una “estructura desigual de anticipaciones del futuro asociada a una estructura desigual de las condiciones de existencia y de oportunidades que repercutirán sobre las prácticas de inserción laboral”

A partir de la transmisión de los habitus heredados por sus posicionamientos sociales de origen, los jóvenes desarrollan diferentes expectativas que surgen a partir de los esquemas de disposición adquiridos y sus propias afinidades electivas y tomas de posición para la acción, lo que adquiere el carácter de mandato o, como dice Bourdieu, elegir entre opciones que no elegimos y que nos son impuestas.

Los usos de los tiempos libres como dimensión de la desigualdad juvenil

Desde una perspectiva el tiempo libre es visto como tiempo de goce y distracción, dedicado a la maduración personal y que es socialmente aceptado como puesta en pausa de los mandatos sociales. Sin embargo, en un contexto de desigualdades, el tiempo libre es un elemento desigualado de las múltiples juventudes.

Margulis plantea que no todos los tiempos libres son validados socialmente ya que el tiempo libre resultante del desempleo es percibido como la no inserción, tiempo vacío, tiempo ocioso no avalado socialmente. Los jóvenes de sectores populares y sectores medios que no encuentran trabajo, no estudian y no tienen dinero, disponen de mucho tiempo libre pero se trata de un tiempo de la exclusión y del desprecio hacia su potencial creativo y energía.

Muchos jóvenes, entonces, tiene tiempo libre que la sociedad no legítima, ya que es propio del desempleo y la falta de inserción. → Muchos jóvenes no se constituyen en actores activos de la protesta social o de la transformación política; muchos son menos comprometidos con los grandes proyectos sociales.

Juventudes, precariedad y expectativas laborales en la era digital

Antunes dice que en el universo del trabajo del capitalismo contemporaneo se observa un proceso multiple: por un lado, una desproletarizacion del trabajo industrial pero que paralelamente se efectuo una notoria expansion del trabajo asalariado en el sector servicios. Se ve una heterogeneizacion del trabajo expresada a traves de la creciente incorporacion de contingentes femeninos al mundo obrero. Tambien, una sub proletarizaacion intensificada presente en la expansion del trabajo parcial que marca la sociedad dual en el capitalismo avanzado.

En el contexto de la precariedad estructural se ve como en los jovenes este proceso es entendido como parte de las mutaciones en el plano del orden simbolico del trabajo, en donde la precariedad laboral se inscribe como "un modo de dominacion de nuevo cuño, basado en la institucion de un estado generalizado y permanente de inseguridad que tiende a obligar a los trabajadores a la sumision, a la aceptacion de la explotacion" (Bourdieu)

Las condiciones de trabajo, el aumento del desempleo y el subempleo, la informalizacion, politicas de flexibilidad y precarizacion, como fenomenos estructurales ponen en cuestion al trabajo como derecho y naturalizan identidades laborales precarias.

Frente a este terreno fertil, surgen las plataformas digitales, aprovechando la ubicuidad de los dispositivos moviles, la creciente cantidad de trabajadores y clientes a los que pueden llevar y a la mayor capacidad de aprovechar en tiempo real un cumulo de datos en aumento.

Sin embargo, el desarrollo de las plataformas digitales, favorece el crecimiento de una fuerza laboral independiente que puede ser contratada en condiciones de precariedad laboral a partir de poblaciones desempleadas e inactivas que quieren trabajar y no logran acceder a otros empleos. → Los cambios en las estrategias de RRHH configuran nuevas relaciones de poder en el ambito laboral vinculados a nuevos modos de sujecion y control de los trabajadores.

Gonzalez Cao explica que las plataformas digitales son la manera en que la tecnología abarata los servicios y los hace más accesibles a través de internet; pero el universo de estas plataformas es amplio y no responde a una única tipología.

Los desafíos laborales de los jóvenes frente a las plataformas digitales

Estudios sobre gestión de RRHH en compañías digitales señalan los siguientes elementos claves que se incorporan a su gestión del capital humano: altos niveles de exigencia y diferenciación, aprendizaje permanente, fomento de las competencias, digitales, trabajo en equipo, accountability, respeto y confianza y HR analytics.

Desde el paradigma de la flexibilidad se configura como un principio axiomatizado de la actual lógica empresarial. Se desecha el modelo fabril y se proponen modalidades de dispositivos de control o de gobierno que interpelan al trabajador desde la autonomía, polivalencia, liderazgo, etc.

La mayoría de los trabajadores de plataforma son jóvenes y hombres que cuentan con estudios medio superiores en su mayoría y el motivo por el que se emplean es la obtención de un ingreso extra y la preferencia por trabajar sin un horario fijo.

Plataformas como Uber, Glovo, Cabify o Rappi se presentan como intermediación de tecnología entre comercio, clientes y trabajadores independientes. Este trabajador se identifica como "su propio jefe" → Cada persona es responsable de su propio éxito o fracaso económico dependiendo de sus propias herramientas emprendedoras.

Este modelo de negocio a partir de la figura de colaborador, carga toda la responsabilidad en el trabajador. Las ventajas que propone son:

1. Plena flexibilidad de horarios. Se supone que el trabajador puede elegir el horario sin un mínimo o máximo de tiempo
2. Se realizan servicios de todo tipo las 24 hs
3. Se realizan pagos por semana. Se gana una cantidad por pedido
4. Se tiene soporte técnico las 24 hs

Las exigencias o requisitos para ser un colaborador son:

1. Poseer vehículo propio con el seguro correspondiente a cargo del trabajador
2. Estar inscripto como trabajador autónomo en AFIP (hacerse cargo de su seguridad social)

Estos grupos de trabajadores se encuentran en una situación laboral de alto riesgo.

