

Observatory on Structures and Institutions of Inequality in Latin America

WORKING PAPER SERIES #25

**“Incertidumbre y Trabajo: el impacto de la inseguridad
laboral sobre la desigualdad social en México y Argentina”**

Fiorella Mancini

October, 2009

Center for Latin American Studies
University of Miami

Resumen

La investigación tiene como objetivo indagar si el aumento generalizado y extendido de la inseguridad laboral en mercados de trabajo locales está modificando la estructura de la desigualdad social en América Latina. La pregunta central refiere a cómo se manifiesta la relación entre inseguridad laboral y desigualdad social en mercados de trabajo locales que operan bajo distintos sistemas de bienestar como es el caso de Argentina y México. La hipótesis principal es que los regímenes institucionales, el modo de organización del trabajo y las trayectorias de los trabajadores modulan diferenciadamente el impacto de la inseguridad laboral en la estructura de la desigualdad social con implicaciones de políticas públicas distintas en cada contexto de análisis.

Abstract

The purpose of the research project is to ask whether increasing social exclusion risk in local labor markets of Latin America have produced a fundamental shift in social inequality structure of the region. The aim is to examine how relationship between risk exclusion –operated by job insecurity- and inequality is filtered by domestic institutions. Central hypothesis is that the impact of labor insecurity on social inequality is experimented differently in Mexico and Argentina due to institutional and path dependence culture differences. Welfare regimes, works organizations, family systems and workers trajectories modulated the force of labor insecurity on social inequality structure.

Fiorella Mancini

El Colegio de México

fmancini@colmex.mx

Índice

Introducción	4
1. Algunas precisiones teórico- metodológicas	5
2. Trabajadores en riesgo ¿una nueva categoría de la desigualdad social?	10
2.1 Riesgos Sociales y Tipos de Desigualdad	12
2.2 Riesgos Sociales y Principio de Igualdad	15
2.3 Mecanismos de Distribución de los Riesgos Sociales	20
2.4 Igualdad de qué e igualdad entre quiénes: el riesgo como categoría social	22
3. El mapa de la inseguridad laboral en México y Argentina	23
4. La distribución del riesgo laboral en Rosario y Monterrey	29
5. La modulación institucional en el vínculo entre inseguridad y desigualdad	34
6. Nuevas inseguridades y viejos riesgos actualizados	38
7. Individualización y socialización de la inseguridad laboral	42
8. Síntesis y Conclusiones	49
Bibliografía	55

Introducción

Durante las últimas décadas el mercado de trabajo a escala global ha sufrido profundas modificaciones tanto en su composición como en su dinámica. La internacionalización de la economía ha variado el tipo y la naturaleza de las relaciones laborales dando lugar a la emergencia de nuevas pautas laborales. En la actualidad, la idea de una existencia rodeada de sistemas de seguridad vía empleo es puesta en duda no sólo en sociedades históricamente vulnerables como América Latina sino también en sociedades caracterizadas por un manejo razonable de los riesgos sociales.

Bajo esta premisa, el propósito principal de este documento es analizar el vínculo entre inseguridad laboral y desigualdad social en el campo específico de los mercados de trabajo locales en América Latina. La pregunta central que se trata de responder es si el aumento generalizado y extendido de la inseguridad laboral está cambiando los patrones de desigualdad social en la región. Es decir, si se está frente a un nuevo tipo de desigualdad social o si, en realidad, es una simple actualización de las asimetrías históricas de América Latina.

Si el riesgo y la incertidumbre alrededor del trabajo se han generalizado y extendido a lo largo de gran parte de la estructura ocupacional ¿no podría pensarse entonces en que estos devienen un mecanismo de reducción –por empobrecimiento- de las desigualdades sociales? ¿La configuración del riesgo laboral forma realmente parte de las llamadas desigualdades intracategoriales basadas en diferencias individuales o en realidad se está generando un nuevo tipo de categoría social que distingue entre aquellos grupos sociales en condiciones permanentes de posibilidades de exclusión y aquellos sectores que tienen sus niveles de existencia relativamente asegurados? ¿Cómo entender esta vinculación en las particularidades latinoamericanas caracterizadas por la heterogeneidad y la desigualdad estructural? ¿De qué manera un determinado sistema de bienestar regula el impacto de la inseguridad y el riesgo sobre la desigualdad? Necesariamente, estas preguntas suponen tener en cuenta una perspectiva analítica que dé cuenta de la intersección entre economía, cultura, instituciones y trayectorias en el vínculo entre inseguridad y desigualdad.

En términos de contribuciones, este documento de trabajo presenta al menos tres consideraciones importantes: en primer lugar, se propone una herramienta de investigación que permite analizar el vínculo entre inseguridad laboral y desigualdad social desde la perspectiva de curso de vida y a partir del análisis de trayectorias laborales de los trabajadores. En segundo lugar, se utiliza esta estrategia de análisis para dar cuenta de uno de los principales problemas

asociados al mundo del trabajo en la actualidad: el riesgo laboral. En tercer lugar, el análisis de esta problemática está incrustado en dos contextos diferenciados cuya comparación da cuenta de especificidades en tres niveles de análisis: institucional, organizacional e individual.

La estructura del documento se divide en tres grandes apartados: el primero permite establecer algunas precisiones teórico- metodológicas asociadas al proyecto más amplio del que forma parte este documento de trabajo, sobre el estudio de la inseguridad laboral en América Latina; el segundo pretende presentar el debate entre desigualdad social y riesgo en la región, caracterizado, especialmente, por la distinción entre desigualdades persistentes y dinámicas; finalmente, la tercera parte da cuenta, en primer lugar, de la caracterización de los mercados laborales en los contextos seleccionados y en segundo lugar, del análisis de la vinculación entre inseguridad laboral y desigualdad social a partir de los resultados provenientes del análisis de las trayectorias laborales desde la perspectiva de curso de vida.

1. Algunas precisiones teórico- metodológicas

La selección de la inseguridad laboral como una expresión operativa del riesgo social obedece a una premisa de la investigación. A partir de las transformaciones económicas y sociales de los últimos años se asiste a un cambio en la distribución y en la intensidad de los riesgos entre las tres fuentes básicas de gestión de la seguridad social: el estado, la familia y el mercado, donde éste último adquiere una preponderancia distinta y mayor que en el pasado reciente, en detrimento, especialmente, de la primera. La efectividad del ejercicio de derechos sociales asociados a la seguridad tiene, principalmente en América Latina (aunque no de manera exclusiva), un fuerte nexo monetario cuya principal vía de acceso es el mercado de trabajo.

Sostener que la mercantilización de los riesgos sociales es mayor en la actualidad quiere decir que se reconoce su primacía en el devenir histórico de la sociedad latinoamericana pero que, de un tiempo a esta parte, ello se ha intensificado. A su vez, que dicha preponderancia sea distinta implica reconocer que los vínculos entre estado, familia y mercado han cambiado, no sólo a partir del retraimiento del primero sino también por las transformaciones acaecidas en las dinámicas familiares.

Por su parte, la selección de los contextos de análisis se debe a que el esquema analítico de la investigación obliga a comparar sociedades que presenten diseños y arreglos institucionales

diferentes en el manejo de los riesgos. En cada contexto, el análisis se hará con base en dos ciudades prototípicas de los diferentes sistemas: Rosario en Argentina y Monterrey en México. Las dos ciudades seleccionadas tienen características comunes en aspectos que las hacen comparables pero con resultados de reestructuración económica totalmente diferentes. En ambos casos se trata de mercados urbanos no centrales que antes de las transformaciones en el modelo de desarrollo eran regiones netamente industrializadas. Luego de los cambios estructurales, mientras en Monterrey se acentuó la industrialización acompañada de una intensificación terciaria, en el caso de Rosario el resultado fue la ciudad con mayor índice de desempleo en el país y una terciarización débil y polarizada.

Evidentemente, la identificación de un sistema social determinado para observar la experiencia del riesgo y su vinculación con la desigualdad, forma parte de las explicaciones teóricas de su reproducción. Cada una de estas unidades sociales es tomada como un elemento explicativo de la inseguridad laboral. El análisis comparado no resulta fundamental aquí para determinar diferencias en las “frecuencias” de la inseguridad sino para analizar los *efectos de patrones de relaciones laborales diferentes en cada caso*. Como estrategia metodológica se debe primero examinar cada una de estas relaciones dentro de cada contexto y posteriormente el peso de los factores sistémicos en cada uno de ellos para hacer factible y dinámica la comparación.

Otra precisión metodológica estriba en las complejas estructuras temporales que asume el riesgo y en la importancia de la consideración diacrónica para su observación. La categoría de riesgo constriñe a pensar lo social desde la temporal. Por esta razón, la principal técnica seleccionada para esta parte de la investigación es el análisis cualitativo de información a través de la reconstrucción de trayectorias laborales y el análisis de curso de vida.

El uso y significado del tiempo asociado al trabajo, mediante mecanismos formales o informales, son condicionantes del impacto de la inseguridad laboral en el curso de vida de los trabajadores. Las normas sociales informales, la universalidad o regularidad de ciertos comportamientos, o el tiempo óptimo para la experiencia, modulan las prácticas y las estrategias, los estilos para el manejo de la inseguridad. Por encima de tiempos culturales determinados por la edad como norma social, se pueden observar tiempos auto- construidos, auto- impuestos, para hacer frente a los riesgos laborales.

A través de la reconstrucción de trayectorias laborales que permite la técnica de curso de vida, identificando las transiciones de un trabajo a otro, reconociendo los eventos que configuran

puntos de quiebre en cada una de ellas, es factible desentramar la modulación del tiempo en el impacto de la inseguridad sobre la vida de los trabajadores.

Para ello, durante el segundo semestre de 2008 y el primer semestre de 2009, en Rosario y Monterrey se recolectaron sesenta entrevistas en profundidad, treinta en cada uno de los contextos de estudio, con base en una guía flexible de tópicos elaborada a partir del marco conceptual del objeto de estudio.

Las entrevistas fueron realizadas en los hogares de los trabajadores (y desocupados) aunque en algunos casos se levantaron en sus lugares de trabajo. En cuarenta y ocho casos se realizaron revisitas. Las entrevistas tienen una duración de dos a cuatro horas promedio cada una de ellas.

Dado el diseño metodológico de la investigación, fue necesario recabar información sobre la mayor heterogeneidad posible de casos en términos de condición de actividad, posición en el trabajo, ocupación, sector social, edad, escolaridad, ingresos, sexo, etc.

Para poder obtener la mayor información posible, fue necesario utilizar diferentes niveles de indagación que tuvieran en cuenta grandes temas. La guía de entrevista se dividió en diez grandes tópicos: 1) características sociodemográficas; 2) condiciones de inseguridad laboral; 3) percepciones de inseguridad laboral; 4) mecanismos de seguridad; 5) trayectoria laboral de la inseguridad; 6) trabajo y vida familiar; 7) significados del trabajo; 8) valoración del tiempo asociado a la inseguridad laboral; 9) percepción sobre la situación general del país y la ciudad con respecto al trabajo; 10) aversión al riesgo.

La manera de estructurar la entrevista se realizó, en todos los casos, a través de la reconstrucción de la trayectoria laboral junto con el entrevistado. Una vez indagados los puntos del primer tópico referidos a las principales características sociodemográficas, se cuestionaba al entrevistado por su primer trabajo, por la primera vez en su vida que había recibido una remuneración a cambio de una tarea (o bien, que había colaborado o trabajado en un negocio sin remuneración alguna). A partir de allí, se iba reconstruyendo la trayectoria del trabajador e intercalando cada uno de los siguientes tópicos de la guía.

La decisión de este método estuvo asociada a que permitía de una manera muy fluida recabar toda la información requerida de manera paralela y exhaustiva y asegurarse que se estaba cumpliendo con los objetivos pretendidos: reconstruir las trayectorias laborales y a la vez, cubrir

cada uno de los tópicos. Un segundo motivo de la selección de éste método fue que interesaba el relato de un trabajador situado en su trayectoria laboral y que los demás elementos de la entrevista fueran enlazándose a partir del recorrido de dicha trayectoria y no al revés.

Un instrumento central para lograr la continuidad de la reconstrucción de la trayectoria y para el análisis posterior de la información fue una ficha técnica que se utilizó y completó por escrito a lo largo de la entrevista. En ella se iban resumiendo las principales características de la trayectoria de los entrevistados a medida que las iban relatando. Así, se tenía precisión en la información sobre la edad y el año de cada uno de los diversos trabajos, desde el primero hasta el actual; la ocupación, posición, ingreso, jornada, prestaciones, lugar de trabajo y duración de cada uno de ellos. Una breve calificación sobre las condiciones y percepciones de inseguridad en cada caso; una nota sobre las expectativas de cambio en cada momento y los principales puntos de quiebre que podían observarse entre la transición de un trabajo a otro. Finalmente, al final de la entrevista, se le pedía al trabajador que jerarquizara los trabajos que había realizado desde el más seguro al más inseguro, o viceversa.

Una de las ventajas de la realización de entrevistas en profundidad a partir de la reconstrucción de trayectorias laborales es que permite interactuar permanentemente con temporalidades diversas. Para indagar sobre el futuro, por ejemplo, si bien se pueden realizar preguntas directas del tipo ¿qué piensas hacer mañana? o ¿cómo te ves en diez años?, también se puede experimentar con preguntas hipotéticas del estilo ¿qué pasaría si mañana...? Este tipo de ejercicios es muy interesante porque permite, de una manera muy clara y bastante limpia, conocer aspectos directamente relacionados con normas, valores, deseos, de los entrevistados. A su vez, cuando se indaga sobre el pasado o sobre eventos concretos, lo que sale a relucir con mayor nitidez son las prácticas cotidianas de los trabajadores. Evidentemente, en muchos casos, la diferencia en la respuesta a una misma pregunta realizada en términos hipotéticos o concretos, es abismal. Como se sabe, la gente no dice todo lo que piensa, ni piensa todo lo que hace, ni hace todo lo que dice. En la mayoría de las ocasiones, las visitas a los trabajadores fueron realizadas para indagar en retrospectiva aquellos aspectos que más habían llamado la atención entre este vínculo entre prácticas y representaciones.

Las entrevistas realizadas en este trabajo se utilizan para generar información pertinente que permita responder a cada una de las preguntas de investigación pero también pretenden ser un

insumo esencial para la construcción de un instrumento de medición estadística de la inseguridad laboral, que constituye la segunda etapa de realización de este proyecto.

Las mediciones estadísticas sobre inseguridad laboral son prácticamente inexistentes por varias razones. Porque hay muy pocas encuestas especialmente diseñadas para ese tema (como en la mayoría de los temas de investigación) y porque, generalmente, las que pueden contribuir a cubrir información sobre una de sus dimensiones, no permite hacer estimaciones confiables sobre otras. Eso es lo que sucede típicamente con las encuestas sobre trabajo y empleo, que en la mayoría de los casos (al menos en los países seleccionados) y especialmente en los últimos años, permiten un tratamiento detallado de la inseguridad laboral en su dimensión “objetiva” pero que no cuentan con reactivos para poder realizar estimaciones en la dimensión “subjetiva”. Lo contrario sucede con encuestas internacionales como la Encuesta Mundial de Valores o las que surgen de fuentes regionales, que están diseñadas para conocer algunos datos relacionados con las percepciones de inseguridad pero que no pueden compararse con su dimensión objetiva, así como tampoco permiten tener en cuenta las clasificaciones básicas para dar cuenta de la heterogeneidad de la estructura ocupacional que supone la inseguridad.

La tercera razón, es que, como se ha explicitado, la inseguridad laboral conlleva una impronta temporal que no es fácil de captar a través de encuestas de corte transversal. De allí que el análisis longitudinal y retrospectivo de los datos se convierten en una necesidad primordial para un estudio detallado y profundo sobre la inseguridad.

Finalmente, la cuarta razón está relacionada con la poca variedad de análisis empíricos que existen alrededor de la inseguridad y el riesgo. La mayoría de ellos son estudios de caso, a partir de un enfoque predominantemente antropológico o bien son estudios económicos o demográficos desde la perspectiva exclusiva de los mercados laborales. Si se tiene en cuenta que los principales desarrollos de las teorías del riesgo en los últimos años vienen dados principalmente por la sociología, no deja de resultar paradójico que muy pocos de sus autores se hayan preocupado por la constatación empírica de sus postulados teóricos.

Los esfuerzos que ha llevado a cabo la Organización Internacional del Trabajo para la realización de la Encuesta de Seguridad Socioeconómica de las Personas representan un parte aguas en estas limitaciones, a pesar de que sólo algunas dimensiones de la inseguridad laboral son consideradas desde su dimensión subjetiva. En la mayoría de los análisis con esta información,

de lo que se trata, generalmente, es de vincular condiciones de inseguridad con otro tipo de valoraciones individuales, como la felicidad, la democracia o el consumo. Lo que aún falta por indagar, desde una perspectiva más compleja, es la vinculación entre patrones estructurales de riesgo y estilos particulares de percepción y enfrentamiento de la inseguridad laboral.

Para el caso de América Latina, un estudio sumamente relevante que permite realizar, al menos parcialmente, esta vinculación (y aunque el tema específico no es el de la seguridad laboral) es el Informe sobre Desarrollo Humano en Chile que realizó el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo y que fue dirigido y coordinado por Norbert Lechner durante 1998. La pregunta rectora de ese trabajo era si el proceso modernizador que se estaba observando en ese país podía generar una especie de malestar social surgido de un sentimiento de incertidumbre e inseguridad. En esos términos, el informe logra comparar permanentemente condiciones y percepciones de inseguridad (aunque no prácticas) y va mucho más allá de la relacionada con el trabajo.

De todos estos instrumentos y, especialmente, de la información derivada de las entrevistas en profundidad generadas para este documento, se obtendrá información para la construcción de un cuestionario que permita medir y comparar el riesgo y la inseguridad laboral en México y Argentina.

2. Trabajadores en Riesgo ¿Una Nueva Categoría de la Desigualdad Social?

Introducción

El objetivo del siguiente apartado es analizar las contribuciones del debate sociológico contemporáneo sobre desigualdad social para el estudio del riesgo de exclusión social que caracteriza a las sociedades actuales en general y a América Latina en particular. La centralidad de este debate está dada por la existencia simultánea de desigualdades históricas, estructurales o persistentes frente a nuevas desigualdades dinámicas.

La gran característica de las sociedades actuales -modernas, liberales, democráticas, capitalistas, globalizadas- es la generalización y extensión del riesgo social¹. En ello coincide una variedad de análisis sociológicos como derivado de las transformaciones económicas y culturales ocurridas en las últimas décadas del siglo veinte y sus repercusiones en el mundo del trabajo (Rosanvallon 1995, Giddens 1996, Douglas 1996, Lash 1997, Beck 1998, Luhmann 1998, Alexander 2000, Leisering 2003, Castel 2004). La llamada crisis de la modernidad organizada (Warner 1997) cuestiona en la actualidad las principales regulaciones que desde el estado, el mercado o la familia, habían garantizado históricamente el acceso a seguridades mínimas para la sobrevivencia de la mayoría de la población.

Estas transformaciones sugieren que los sistemas modernos están contruidos sobre la inseguridad en la medida que son sociedades de individuos que no encuentran la capacidad de asegurar su protección durante períodos prolongados de su vida. El riesgo social es así un acontecimiento que compromete, de manera extendida y persistente, la capacidad de los individuos para asegurar por sí mismos su independencia social (Castel, 2004: 35).

A pesar de esta observación extendida, se admite al mismo tiempo, la capacidad diferenciada de la política y los arreglos institucionales para generar configuraciones alternativas y dispositivos específicos para la administración, gestión o manejo de los riesgos, y en función de ello, diversas formas de experimentarlos, asumirlos y contrarrestarlos, con repercusiones social y culturalmente distinguibles².

¹ Ante el reconocimiento de la existencia de una familia de nociones asociadas al concepto de riesgo (incertidumbre, inseguridad, contingencia, peligro, etc.) hacemos algunas especificaciones en el uso que les damos en este documento de trabajo: la noción de incertidumbre o contingencia es, al menos, más amplia que la de riesgo en la medida en que éste último está acotado por la probabilidad de daño, es decir, conlleva una cualidad negativa que no aparece necesariamente en las otras nociones. Por su parte, la distinción entre riesgo y peligro es una diferenciación teórica que utilizan ciertos autores y que permite localizar en el primero las posibilidades de decisión en la acción o cierto nivel de control social. Finalmente, la relación entre riesgo e inseguridad está modulada, principalmente, por un mecanismo temporal de subjetivación. Cuando el riesgo -ubicado temporalmente en el futuro - se actualiza en el presente mediante percepciones, sensaciones o la propia experiencia, se puede individualizar bajo formas particulares de inseguridad. La idea de sujeto y la dimensión cultural del riesgo son los mecanismos analíticos centrales en la generación de esta relación.

² Desde la perspectiva de la economía política, estas distinciones conducen a las conocidas tipologías de regímenes de bienestar.

Bajo esta premisa, el propósito principal de este apartado es analizar el vínculo entre riesgo de exclusión y desigualdad social en el campo específico de los mercados laborales en América Latina³. El núcleo duro de la exposición tratará de dar respuesta a esta vinculación a través del análisis de tres cuestiones fundamentales de una teoría sobre la desigualdad social. En primer lugar, desentramar la discusión sobre el tipo de desigualdad que supone el riesgo social. Este debate está dado, principalmente, por la distinción entre desigualdades persistentes desarrollado por Tilly (2000) y la generación de nuevas desigualdades dinámicas explotado por Fitoussi y Rosanvallon (1997). En segundo lugar, tener en cuenta los principios de igualdad que pone en duda el riesgo social con énfasis en la discusión sobre los arreglos colectivos necesarios para las posibilidades de cohesión social. Finalmente, preguntas como igualdad de qué y entre quiénes permiten analizar el vínculo entre mecanismos de distribución del riesgo –como recurso a repartir socialmente- e intereses individuales y grupales que los determinan.

La idea rectora que guía este documento es que el debate actual entre desigualdades persistentes y dinámicas ofrece miradas complementarias –y no excluyentes – para entender el problema de riesgo de exclusión como característica de los mercados laborales en América Latina, con capacidad heurística para dar cuenta de la reproducción social en la etapa actual del modelo de acumulación globalizado. Es decir, si bien el riesgo laboral puede formar parte de las llamadas desigualdades dinámicas, su distribución no necesariamente se realiza de manera individual. El riesgo laboral genera desigualdades intracategoriales pero también reproduce asimetrías intercategoriales. La particularidad es que deviene en nuevo recurso a distribuir asimétricamente en el interior de categorías históricas –recategorización interna en términos de Tilly (2000) – como también diferenciadamente entre distintas categorías clásicas de distinción social –el llamado acoplamiento externo de la desigualdad social –.

³ Como nos recuerdan Pérez Sáinz y Mora Salas (2004: 38), el mercado de trabajo en la región es el campo estratégico para entender la desigualdad en cuanto constituye una de las principales articulaciones entre economía y sociedad ya que es allí donde se sanciona la distribución de gran parte de los recursos sociales.

2.1 Riesgo Social y Tipos de Desigualdades.

Diferentes debates contemporáneos están intentando, especialmente desde la sociología, replantear el proceso de construcción de las desigualdades sociales. Tomando distancia crítica de los estudios sobre estratificación social, estas nuevas miradas intentan generar explicaciones generales sobre los mecanismos de desigualdad social a partir de las transformaciones económicas de los últimos años. Entre los principales exponentes de estas nuevas explicaciones, Tilly (2000) defiende la existencia del predominio de desigualdades históricas mientras que Fitoussi y Rosanvallon (1997) favorecen el surgimiento de un nuevo tipo de diferenciaciones sociales.

La premisa de Tilly es contundentemente clara: la desigualdad se organiza, y además lo hace de manera autoritativa. Hay sistemas de distinción que están socialmente organizados a partir de categorías históricas como la clase, el género o la etnia. Esta desigualdad categorial es duradera y sistemática. Es decir, perdura de un tipo de interacción social a otra a lo largo de la historia a través de mecanismos específicos que la reproducen y controlan⁴. De esta manera, la desigualdad social queda institucionalizada mediante pares categoriales donde las grandes diferencias en la distribución de recursos se dan –se dieron y se seguirán dando– entre grupos claramente delimitados. Es decir, cualquier desigualdad individual no es más que el producto de la organización categorial.

Del otro lado de este continuo explicativo de la desigualdad social se encuentra el también contundente planteo de Fitoussi y Rosanvallon: a estas desigualdades históricas –que existen y se han ampliado⁵– hay que agregarle otro tipo de distinción social –nuevo, dinámico – que

⁴ Para el caso latinoamericano, Reygadas (2004: 92) señala que la larga duración de la desigualdad es más evidente si se toman en cuenta sus aspectos más profundos como las pautas de interacción asimétricas. La desigualdad se reproduce mediante largas cadenas de dispositivos que involucran estructuras e instituciones que se sedimentan en el transcurso de la historia de una sociedad. Por lo tanto, lógicamente, una modificación de los niveles de desigualdad sólo es posible mediante la transformación de estructuras y relaciones de poder complejas que organizan la distribución de los medios de acceso a los recursos.

⁵ Hay que reconocer que a pesar de su ampliación, estas categorías sociales jerarquizadas ya no posibilitan per se mecanismos de movilidad social ascendente y por lo tanto, lo que anteriormente se daba como un axioma de la sociología, hoy sería necesario problematizar.

ocurre en el interior de categorías históricamente homogéneas. Son las llamadas desigualdades intracategoriales que, si bien siempre han existido, ya no son transitorias ni “normales” como se sostenía en el pasado, y ello está dado principalmente por la heterogeneidad de situaciones de los agentes económicos. Estas nuevas desigualdades cambian la estructura social y sus representaciones en la medida en que, según los autores, son menos aceptadas socialmente y cuestionan principios de identidad que históricamente habían cohesionado a las categorías sociales clásicas.

¿Cuál es el principio que organiza este nuevo tipo de desigualdades? La respuesta también es contundente: el riesgo de exclusión social. En la actualidad, dos trabajadores pertenecientes a la misma categoría social no tienen la misma probabilidad de estar desempleados (Fitoussi y Rosanvallon 1997: 83). Sin embargo, esta apreciación no puede entenderse en su totalidad sin su contraparte: dos trabajadores pertenecientes a distintas categorías sociales tienen ambos mayores probabilidades, en la actualidad, de caer en riesgo de la llamada exclusión social. O bien, las posibilidades de exclusión son mayores a las de “inserción” para la gran mayoría de la estructura social, donde el fenómeno presente en todos los ámbitos ocupacionales es el riesgo (Pérez Sáinz y Mora Salas, 2004: 47).

De ahí la complementariedad de estas miradas que adquiere dos significados. En primer lugar, se puede constatar un aumento de la heterogeneidad intracategorial a partir de las distintas dimensiones que adquiere el riesgo social pero a su vez se detecta una nueva distinción que va más allá de las categorías que históricamente han dividido a la sociedad. Es decir, el eje de la desigualdad social se ha corrido complejizando las relaciones sociales. En segundo lugar, este nuevo principio de diferenciación no necesariamente recae en distinciones individuales sino que las categorías se construyen socialmente aunque a partir de nuevos criterios de organización social. En este segundo punto coinciden Tilly y los teóricos franceses cuando sostienen que los sistemas sociales están generando permanentemente mecanismos de innovación para solucionar los problemas de organización.

Por eso Fitoussi y Rosanvallon señalan que el desarrollo de la desigualdad no es una fatalidad económica sino un proceso de decisión política, cultural e intelectual a partir del abandono consentido de la antigua organización de la cohesión social. La generalización del riesgo puede aparecer así, como una solución organizacional que, entre otras cosas, disminuye las posibilidades de conflicto social y como tal, es un resultado sistémico.

A partir del riesgo generalizado, las categorías se fraccionan en nuevas desigualdades y a su vez se desdibujan las fronteras que históricamente han dividido a los grupos sociales. Las referencias categoriales se vuelven mucho más complejas, la coherencia histórica de los sistemas sociales se debilita y las diferencias de “estatus” devienen más indeterminadas. Sin embargo, no es que las posiciones de los individuos obedezcan a circunstancias aleatorias en vez de a criterios objetivables como sostienen Fitoussi y Rosanvallon. Lo que sucede es que esos criterios se han modificado a partir de las transformaciones del patrón de acumulación. Que el azar sea el determinante del destino de muchos trabajadores es un producto histórico⁶, es una solución adoptada por el sistema para resolver sus problemas de organización que son mucho más complejos e indeterminados que en el pasado.

Si bien con respecto al riesgo de exclusión social las categorías socio ocupacionales pueden perder su pertinencia histórica –por ejemplo cuando el trabajo queda excluido del reparto de la productividad mediante el riesgo permanente del desempleo–, también forma parte de las nuevas desigualdades el propiciar la construcción permanente de otras fronteras sociales: asalariados precarios, asalariados no precarios, incluidos, excluidos, trabajadores de autoempleo insertos en la globalización, trabajadores de autoempleo que quedan fuera de los mercados más dinámicos.

Las categorías sociales siguen predominando en las grandes diferenciaciones sociales –argumento de Tilly– sólo que la clase, el género o la etnia no son las únicas que cuentan ni las predominantes en exclusividad –argumento de Fitoussi y Rosanvallon–. Las trayectorias laborales no resultan de las relaciones individuales con la coyuntura sino de la construcción social del acoplamiento de ambas.

En estos términos, la igualdad de oportunidades garantizada por los principios de ciudadanía social –más o menos restringida en la región– no alcanzaría para combatir los riesgos de exclusión social del mercado de trabajo que en realidad se erigirían como desigualdades de resultados en el proceso de desarrollo –en su versión intracategorial–, aunque no necesariamente en cuanto producto de la libertad individual –como sostiene la tesis liberal–

⁶ Precisamente, porque, siguiendo a Sen (1992), las necesidades del sistema y de los individuos que lo reproducen están arraigadas temporal, espacial y culturalmente.

sino como construcción sistemática de asimetrías necesarias para la organización del sistema, como argumenta Tilly.

2.2 Riesgo Social y Principio de Igualdad

El problema de esta nueva organización social a partir del riesgo es que cuestiona los principios mínimos de igualdad basados en la solidaridad y en el compromiso de clase. Dicho sucintamente, parecería que ya no se requieren “pactos para la acumulación” en América Latina. Esta falta de requerimientos tiene razones económicas, políticas, culturales y éticas.

Desde el punto de vista económico, los cambios en las prácticas asignativas iniciados en los setenta hasta hoy se explican por el quiebre de muchas de las convenciones que habían caracterizado al modelo de la modernidad organizada en general y de la economía nacional y formal en particular. En primer lugar, las relaciones económicas ya no se pactan dentro del espacio nacional. Como lo señalan Pérez Sáinz y Mora Salas (2004: 47), las elites se alejan del referente nacional y ya no tienen ni interés, ni necesidad, ni voluntad para establecer vínculos contractuales definidos de antemano con los trabajadores. En segundo lugar, se erosiona también el consenso keynesiano –que predominó con diferentes velocidades en muchos países de la región– de desarrollar una economía nacional apoyada en el consumo. En tercer lugar, se modificaron las reglas organizativas que definen y aseguran el puesto y la función de cada uno de los agentes mediante la desregulación y la flexibilidad económica (Gandini y Mancini 2006: 20).

Estas rupturas están a su vez relacionadas con otros dos factores políticos centrales del modelo anterior: la fuerza del sindicalismo y la capacidad negociadora del estado. En la sociedad de riesgo, el asalariado sindicalizado (o lo “social”) ya no es “el” sujeto histórico del mercado de trabajo y el estado (o lo “político”) es desalojado de su papel de regulador principal, reduciendo su condición a la de socio y moderador (Lash y Urry 1998). Las categorías históricas se quedan entonces sin referentes para la confrontación. Ni la clase oponente ni el estado devienen interlocutores legítimos. Así, el proceso de individualización de los riesgos se acentúa aceleradamente.

Desde la perspectiva ética, los “deberes morales” basados en un principio de igualdad republicano producto de la solidaridad social entre la clase trabajadora y el empresariado dejan de ser funcionales a partir de los cambios anteriores. Las crecientes necesidades individualizadas de negociar relaciones sociales y laborales y por lo tanto de superar los requerimientos del riesgo –dado la ruptura de arreglos colectivos– necesariamente supone la negación ética para la construcción social. Los principios básicos de justicia para evaluar la vida social se construyen, en mayor medida, de manera individual (Lash y Urry 1998).

Finalmente, desde la perspectiva cultural, el problema en América Latina se refuerza porque las configuraciones de representaciones sociales que norman las expectativas están ancladas en mecanismos que colocan a la desigualdad como una concurrencia histórica. Sin embargo, en sociedades complejas y diferenciadas, donde las protecciones de proximidad se han debilitado considerablemente, es sólo la instancia de lo colectivo la que puede generar seguridades a los sujetos⁷ (Castel, 2004: 51). De allí las dificultades que señalan Pérez Sáinz y Mora Salas (2004: 48) cuando postulan que la individualización puede ser el próximo principio para regular los arreglos sociales⁸. La gran paradoja de las sociedades contemporáneas es que, mediante los procesos de individualización, se puede sobrevivir con niveles mínimos de cohesión social, y al mismo tiempo sin el peligro actualizado de conflicto social que amenace el orden actual.

La persistencia y regularidad del riesgo no genera conflicto ni alternativas para el cambio social porque sus bases se enraizaron individualmente sobre la plataforma de un proceso determinado histórica y socialmente. La experiencia del riesgo es diferente para cada individuo pero ello es una resultante de procesos socialmente organizados mediante –como señala Tilly– libretos y

⁷ Esta premisa implica distinguir entre mecanismos de igualdad y respuestas frente a la desigualdad. Es decir, acciones “individuales”, en cuanto surgen “desde abajo” de la estructura social, encausadas a disminuir el riesgo de exclusión, indirectamente pueden repercutir en los niveles de desigualdad social (Reygadas 2004). Sin embargo, de manera aislada y sin algún grado de institucionalización, no constituyen mecanismos de igualdad sino estrategias de ajuste individual frente al riesgo. En estos términos, ni la migración, ni la informalidad ni los proyectos civiles de desarrollo constituyen mecanismos de igualdad social sino respuestas fragmentadas a la reproducción de la desigualdad (lo contrario significaría suponer que en contextos de homogeneización de la pobreza, los individuos no intentarían salir de esa situación por percibirse “iguales” al resto de la población).

⁸ La explicación sobre la imposibilidad de instituir arreglos sociales basados en principios individuales tiene orígenes similares a la crítica que se le formula a Rawls sobre su concepción de lo social –y el respectivo pacto de asociación– como un agregado simple de individuos. Para una profundización de esta crítica véase Mora Salas (2003).

comportamientos locales⁹. De allí que forme parte de un sistema institucionalizado y legitimado como mecanismo de distribución de la desigualdad social. “Lo nuevo”, como plantea Sennett (2000), es que el riesgo existe sin la amenaza de un desastre histórico; y en cambio está integrado en las prácticas cotidianas del nuevo patrón de desarrollo.

Mediante la individualización de los riesgos, la legitimidad de la desigualdad social se fortalece recreando el paradigma liberal: frente a la igualdad de oportunidades garantizada vía estado de derecho propio de la democracia y el principio de ciudadanía que reconoce derechos sociales mínimos, el resultado de las trayectorias individuales deviene dependiente de decisiones, elecciones y opciones vitales individuales donde el riesgo se distribuye azarosamente entre todos los integrantes del sistema¹⁰. Efectivamente, como sostienen Fitoussi y Rosanvallon, la inseguridad predominante quiebra el principio de igualdad en el que se sostenían las sociedades basadas en la solidaridad colectiva y frente a ello lo político pierde capacidad adaptativa para ajustarse al cambio social. De allí que la igualdad deba configurarse nuevamente como proyecto que regule la organización social (Fitoussi y Rosanvallon 1997: 106).

La concretización y el mantenimiento de los pactos sociales prototípicos de la sociedad de bienestar fue posible por la homogeneidad de las categorías sociales a partir de la división social del trabajo –incluso para identificar a los marginados, los informales o los excluidos–; por la centralidad del estado no sólo para delimitar las relaciones entre capital y trabajo sino para actuar como referente simbólico de la integración social; y por la condensación de estos principios en colectividades uniformes con relativa capacidad de presión.

⁹ Es decir, reglas formales e informales de la interacción social: “los libretos aportan modelos para la participación en clases particulares de relaciones sociales en tanto que el conocimiento local compartido brinda un medio de dar contenido variable a esas relaciones” (Tilly 2000: 68).

¹⁰ Este esquema de distribución equitativa de la riqueza social garantizada por un nivel básico de igualdad –de condiciones, oportunidades o capacidades– que establezca niveles mínimos de bienestar y desarrollo para lograr un acceso diferenciado a recompensas reconocidas socialmente a partir de la competencia y la libertad individual se puede encontrar tanto en Marshall, como en Rawls, Sen o Dahrendorf. La ciudadanía social de Marshall, los bienes primarios de Rawls, la maximización de capacidades en Sen o el desarrollo de las oportunidades vitales en Dahrendorf hacen referencia explícita a la garantía de niveles mínimos de igualdad social sin renunciar a la libertades individuales que ejercen la diferencia en los resultados obtenidos. Para una síntesis de esta corriente véase Van Parijs (1992), Salvat (2002), Mora Salas (2003).

En el primer caso, los riesgos sociales ya no se pueden compensar en su totalidad porque son incalculables en función del incremento de la heterogeneidad, complejidad¹¹ y diferenciación social. El control anticipatorio de los riesgos, se transfiere a la compensación de las consecuencias mediante la política social focalizada o las transferencias monetarias condicionadas. En el segundo caso, la nueva limitación espacial temporal de los riesgos, como se argumentó anteriormente, trasciende las esferas nacionales¹². Finalmente, en el tercer caso, la representación colectiva que exigía la protección de los riesgos se queda sin referentes para la interlocución porque el riesgo se transfiere –deliberadamente– del poder político hacia el conocimiento.

Incluso en sociedades históricamente vulnerables como las de América Latina, el individuo asimiló la seguridad del estado protector como proyecto social –la volvió conciencia práctica para el obrar, en términos de Giddens (1997)– aunque no la tuviera realmente¹³. La fuerza totalizadora de la moralidad de los pactos sociales es mucho más potente que los criterios políticos y económicos para su cobertura, su cumplimiento o para su derogación.

Por otra parte, una de las hipótesis asociadas a las transformaciones del mundo del trabajo es que en la actualidad el excedente laboral queda excluido de los arreglos sociales (Pérez Sáinz y Mora Salas 2004: 46). Ello es así porque la formalidad se ha precarizado y de esa manera la informalidad ya no funciona como presión hacia la baja de salarios y porque el déficit productivo de la formalidad que antes se suplantaba con la mano de obra informal ahora se canaliza en el consumo globalizado mediante la importación directa. En estos términos, los excluidos devienen disfuncionales en la medida en que ya no se necesitan para la reproducción del modelo económico. Sin embargo, este análisis debe ser complementado nuevamente con la contraparte característica del riesgo. La funcionalidad del riesgo radica en que las posibilidades de pertenecer al excedente laboral son mucho más altas para una gran proporción de los trabajadores de diferentes ámbitos ocupacionales de lo que era en el pasado. Si bien la exclusión deviene un elemento consustancial al modelo económico, las probabilidades de

¹¹ Existen siempre más posibilidades sociales de las que pueden actualizarse.

¹² **Algunos autores proponen el análisis de los riesgos sociales desde una perspectiva transnacional (Yeates 2001).**

¹³ Esto se puede explicar mediante la teoría de la civilización de Elías o por medio de la teoría de la cultura de Thompson donde tanto el estado como el individuo aparecen como proyectos culturales y por lo tanto como construcción social que actúan como marcos de referencia para la acción (ver Lash y Urry 1998).

pertenecer a dicha categoría social se distribuyen de manera más o menos aleatoria entre un grupo masivo de sujetos laborales. El cambio cualitativo con respecto al viejo arreglo social no es la falta de porosidad entre fronteras de inclusión o exclusión sino las probabilidades aleatorias de formar parte de cualquiera de estas nuevas categorías sociales –es decir el exceso de porosidad de los límites antes claramente definidos–¹⁴. Es precisamente la multiplicidad de arreglos individuales necesarios para estar integrados lo que es funcional para la desigualdad. La aceptación del orden social diferenciado a partir de atributos individuales y las posibilidades de naturalización de la desigualdad bajo la forma de privatización de los riesgos son características que la vuelven legítima y tolerable en su conjunto. Por eso no es que las dinámicas laborales dificulten materializar un arreglo social que logre hacer tolerables las desigualdades sino que es precisamente la ruptura del “viejo pacto social” y la ausencia de uno nuevo –por las razones esgrimidas anteriormente en términos económicos, políticos, éticos y culturales– las que dificultan dinámicas laborales “integrales” y con mayor posibilidad de reducción de los riesgos sociales. Las formas de relaciones sociales que se observan en el mercado de trabajo son resultado de procesos históricos de pactos sociales y no al revés¹⁵. Dicho en términos de los autores, más que “mercados de trabajo integradores que posibilitan la existencia de un contrato social” (Pérez Sáinz y Mora Salas 2004: 39), es la existencia de un determinado pacto social la que facilita la posibilidad de mercados de trabajo integradores¹⁶.

2.3 Mecanismos de distribución de los riesgos sociales

Una de las consecuencias de la inconsistencia de los sistemas sociales frente a la falta de principios reguladores de igualdad y la generación permanente de criterios organizativos de la

¹⁴ De hecho, los estructuralistas de la década de los cincuenta y sesenta definieron a la heterogeneidad estructural de la región por las desigualdades que impedían la integración y expansión de los mercados internos (Gootenberg 2004: 15).

¹⁵ En ese sentido, esta postura se acerca más a la tradición crítica del debate sobre la desigualdad social que a sus referentes liberales en la medida en que rechaza el individualismo radical, sitúa al sujeto en perspectiva histórica, problematiza los resultados económicos por ser productos de decisiones políticas e históricas y en cuanto tal cuestiona la inevitabilidad de ciertas desigualdades sociales.

¹⁶ El pacto supone que la seguridad es independiente del mercado pero al mismo tiempo del individuo, en definitiva, que el riesgo es más estructural que cultural. En estos términos, el pacto social es la cristalización política de la diferenciación entre economía y sociedad, y supone que los riesgos sociales son consecuencias sistémicas de los mercados y filtran todas las relaciones capitalistas (Barba Solano 2004).

desigualdad mediante el riesgo social es el alto costo de transacción para cualquier intercambio en el mercado de trabajo. El riesgo es caro porque las estructuras sociales que lo reproducen no funcionan como los participantes del mercado esperan que lo hagan (Tilly, 2000: 65). En contextos de heterogeneidad estructural y posibilidades permanentes de oscilación entre una categoría y otra, las interacciones sociales generan consecuencias imprevistas. Por lo tanto, los sujetos laborales deben adoptar actitudes individuales de (en términos de Tilly) salirse constantemente del libreto no sólo para enfrentar la contingencia personal sino también para que no ocurran desastres organizacionales. Así, la improvisación permanente mediante la acumulación del conocimiento local es el mecanismo por excelencia para evitar los riesgos sociales.

La adaptación –dispositivo central de la desigualdad social– es el núcleo duro de la reproducción social –y por lo tanto de la sobrevivencia– en contextos de riesgos generalizados y extensos¹⁷. El conocimiento local individualizado es la válvula de ajuste que permite reparar las situaciones de riesgo dadas las consecuencias no anticipadas que genera la ausencia de arreglos sociales y colectivos para el funcionamiento del sistema. La exclusión social es funcional en la medida en que establece una nueva categoría como invención social para solucionar problemas de la interacción en contextos de creciente incertidumbre. De allí que, como sostiene Tilly, el problema de la desigualdad sea relacional. Quienes están en permanente riesgo de exclusión social tienen que generar mecanismos constantes de adaptación vía conocimiento local para no quedar al margen de las retribuciones del mercado de trabajo. Estos mecanismos sostienen a un sistema que, como se explicó, carece de otro tipo de arreglos sociales para su reproducción y funcionamiento. El modelo de acumulación no necesita de acciones colectivas y negociaciones entre estado, trabajadores y empresarios porque mediante la erosión normativa de la igualdad –vía desregulación y flexibilidad laboral– se asegura mecanismos de adaptación que reproducen el “buen” funcionamiento de las organizaciones sociales¹⁸. La adaptación permanente al riesgo –que a su vez implica su naturalización y aceptación social– permite mantener los límites para el funcionamiento de las recompensas sociales en función de las rutinas de las organizaciones del

¹⁷ Gootenberg (2004: 10) señala que la desigualdad de América Latina es un paradigma inquietante de la capacidad de adaptación que distingue a los sistemas sociales opresivos y disfuncionales.

¹⁸ Una de las características de la globalización es que –a diferencia del liberalismo– no busca la legitimación mediante la igualdad social (Gootenberg 2004: 11).

mercado de trabajo. El incentivo que estimula la adaptación permanente del sistema es la garantía de un empleo. La ausencia de capacidades de adaptación tiene un resultado seguro: el desempleo abierto. De allí que, a quienes sufren tanto de la explotación como del acaparamiento de oportunidades, se les otorgan incentivos permanentes para colaborar con dichos procesos y reproducirlos (Tilly 2003). La institucionalización del riesgo en la vida cotidiana de los trabajadores genera la sensación de estar frente a “algo natural” cuya legitimidad proviene de su carácter establecido, preconfigurado (Mora Salas 2003:17).

Este esquema explicativo de la adaptación es directamente aprehensible desde la lógica de la precarización del empleo y la economía de subsistencia. El desempleo, en cambio, es resultado del llamado acaparamiento de oportunidades entre quienes tienen herramientas para adaptarse¹⁹. Como sostiene Tilly, los diferentes mecanismos de reproducción de la desigualdad se refuerzan mutuamente. El carácter relacional del riesgo social radica, nuevamente, en las posibilidades de quedar sometido a cualquiera de estos tipos de mecanismos de manera más indefinida que en el pasado. Por eso Tilly insiste en que no se puede reducir el comportamiento social a la toma de decisiones individuales. Las acción individual –en cuanto posición social– se produce dentro de coacciones relacionales y por ello es preciso colocar los procesos individuales en su contexto organizacional para pensar posibilidades de cambio social.

2.4 Igualdad de qué e igualdad entre quienes: el riesgo como categoría social

La explicación del proceso de individualización de los riesgos sociales supone un replanteamiento actualizado de la corriente liberal que considera a las desigualdades sociales como expresión de un orden basado en diferencias de dotaciones, talentos, capacidades, y por lo tanto una visión más individualista de lo social (Mora Salas, 2003: 12).

Sin embargo, hay que tener en cuenta que si bien la canalización del riesgo se resuelve de manera individual –como respuesta atomizada a los mecanismos de ajuste que promueve el sistema–, es su distribución como producto social la que se consume en función de decisiones sociales y políticas. Esta distribución se realiza entre grupos de individuos estructuralmente

¹⁹ Pérez Sáinz y Mora Salas (2004) vinculan el mecanismo de explotación con la lógica de la salarización del mercado de trabajo –en términos de abstracción de valor y alienación– y el de acaparamiento de oportunidades con la de autoempleo, en cuanto las redes sociales suelen ser fundamentales para emprender y controlar nichos de mercado.

conformados –no individuos aislados– a partir de su capacidad de adaptación y de innovación mediante el nivel de conocimiento local.

Es decir, el riesgo se distribuye desigualmente entre colectivos sociales que tienen limitaciones diferenciadas para administrar y canalizar la contingencia en términos de la llamada empleabilidad del mercado de trabajo. Como plantea Pérez Sáinz (2004: 66), el riesgo de exclusión social se desplaza desde la demanda hacia la oferta laboral reflejando la capacidad de los trabajadores para modificar y adaptar sus condiciones laborales a los cambios del mercado. Estas capacidades son resultado de la posibilidad de acceso al conocimiento y del desarrollo de una cultura del riesgo que genera un nuevo tipo de identidades y trayectorias ocupacionales. Es esta combinación compleja entre individualidad y sector social la que responde a la pregunta sobre igualdad entre quiénes.

A su vez, si bien el riesgo es resultado de la existencia de un conjunto de factores sociales de carácter estructural, su reproducción no anula las posibilidades del sujeto trabajador. Es la llamada reflexividad de la existencia (Beck 1998) la que les permite a los individuos lidiar en la estructura de oportunidades con sus diferentes niveles de riesgo. La existencia generalizada y extendida del riesgo exige la presencia de un actor individual que decide y elige en función de sus posibilidades de empleabilidad que están determinadas colectivamente mediante objetivos e intereses diversos –complementarios o antagónicos– que responden a la lógica de reproducción del sistema económico.

Finalmente, el reconocimiento del carácter complejo y multidimensional de la desigualdad social es un denominador común de las distintas corrientes sociológicas actuales que pretenden explicarla²⁰. La introducción del riesgo social como elemento dinámico en los procesos de generación y reproducción de desigualdades –es decir, como recurso a distribuir– otorga mayor fuerza a esta premisa. El riesgo, como recurso resultante de un proceso histórico de acumulación del capital, se distribuye desigualmente en marcos culturales específicos con pesos diferentes según el esquema de organización social de cada sociedad. De esta distribución de los

²⁰ Tanto Tilly como Fitoussi y Rosanvallon dan cuenta de ello. Sin embargo, las críticas a la falta de reconocimiento de estas características de la desigualdad social contemporánea datan de mediados de la década de los setenta, período en que comienza a erosionarse el debate entre liberales y conservadores -o radicales- precisamente por no captar los diferentes tipos de desigualdad social, la complejidad de esta distinción, el carácter conceptual de la problemática y su fundamentación empírica (Runciman 1972, Beteille 1983 y Lenski 1974 en Mora Salas 2003).

riesgos sociales, observados a través de la inseguridad laboral en los contextos de análisis seleccionados, tratarán los siguientes apartados de este documento.

3. El mapa de la inseguridad laboral en México y Argentina.

El mercado de trabajo de México y Argentina presenta importantes diferencias entre sí y a su vez, en ambos casos, su estructura y composición interna han cambiado en las últimas décadas. Sin embargo, el desempleo, la pobreza o la precariedad persisten en cada uno de los contextos y en determinados sectores productivos estas características han sido exacerbadas a partir de las reformas económicas conocidas y analizadas por una infinidad de trabajos académicos.

En ambos países, la caída en las tasas de fecundidad ha contribuido al declive del crecimiento de la población en edad de trabajar. En el caso de México esta caída ha sido de 3.2 a 2.5 por ciento y en el caso de Argentina desde 2.3 a 1.8 por ciento, entre la década del ochenta y comienzos del siglo XXI. Sin embargo, si los potenciales participantes del mercado de trabajo “eligen” entrar a la fuerza laboral en los próximos años, la oferta laboral se incrementará más rápido que el crecimiento de la población en edad de trabajar (Berg, Ernst and Auer 2006). Es decir, la población económicamente activa es potencialmente mayor que el crecimiento de la población en edad activa. Esta presión de la oferta laboral que acelera procesos de inseguridad en el trabajo es mayor en México que en Argentina desde una perspectiva demográfica pero no necesariamente social ya que este país cuenta con mayores “mecanismos” para descomprimir la presión de la oferta laboral (migración, informalidad, baja productividad, etc.).

Desde la perspectiva de la demanda laboral, en los últimos años Argentina ha tenido un leve crecimiento en su tasa de participación urbana a pesar de las decrecientes oportunidades de trabajo. De 1990 a 2002 su tasa de participación aumentó desde 54 por ciento hasta 56 por ciento. En cambio, en México, las tasas de participación acompañan a las tasas de empleo de una manera mucho más estrecha (aumento de 52 por ciento a 56 por ciento en el período 1990-2003 con una tasa de empleo que incrementó desde 50 por ciento a 54 por ciento).

Como se sabe, en Argentina el declive de las tasas de empleo se manifestó en los últimos años en el crecimiento del desempleo, desde 6 por ciento en 1990 hasta 20 por ciento en 2001. En México el desempleo abierto se ha mantenido bajo durante todo este período, con una tasa promedio de tres o cuatro puntos porcentuales. Los niveles estables y bajos de desempleo en este país son una característica estructural de su mercado de trabajo que esconden importantes

problemas de inseguridad y precariedad. En ambos países, los niveles de desempleo son mayores para mujeres que para hombres.

En el caso de Argentina, el desempleo juvenil es extremadamente alto (34 por ciento), mientras que en el caso mexicano (aunque duplica el nivel general) asciende hasta 7.2 por ciento. En ambos casos, este tipo de inseguridad laboral objetiva está sobre-representada en las cohortes más jóvenes, especialmente de los quince a los diecinueve años, bajo formas de subempleo horario, empleos sin contratos o trabajos informales. En Argentina, 66 por ciento de esta cohorte no tiene un contrato de trabajo, comparado con el 32 por ciento de los adultos en la misma situación (Tokman 2003). La comunalidad entre ambos países es que esta característica de los jóvenes es mucho más fuerte entre los más pobres: 48 por ciento de los jóvenes más pobres de Argentina (primer quintil) están desempleados. En México, si bien los valores son más bajos (23 por ciento), la diferencia con el quinto quintil es aun mayor (4 por ciento mientras que en el caso de Argentina, la tasa de desempleo de este quintil es de 17 por ciento).

El análisis por sectores productivos muestra que mientras en México la agricultura ha caído en los últimos años, en el caso de Argentina sigue siendo un sector importante para contribuir al crecimiento económico y al producto bruto nacional. Por el contrario, mientras en México durante las dos últimas décadas el sector industrial aumentó su participación en el mercado de trabajo (de 23 por ciento en 1992 a 26 por ciento en 2001), en el caso argentino ha mostrado serias restricciones y caídas (de 32 por ciento en 1992 a 23 por ciento en 2001). Como es de esperar, en ambos casos, el sector más importante para la creación de empleos ha sido el de servicios, que continúa siendo dominante en ambos países (76.3 por ciento en Argentina y 56 por ciento en México). Además, en el caso de Argentina, 84 por ciento de los trabajadores en este sector están empleados en trabajos formales (Weller, 2001). El sector público es todavía una importante fuente de empleo, aunque mayor en Argentina que en México (21 por ciento y 14 por ciento respectivamente) y mientras en México, 44 por ciento de sus trabajadores lo hacen en grandes empresas, sólo 32 por ciento tiene la misma característica en el caso argentino.

El empleo en el llamado sector informal abarca el 42 por ciento del empleo total en Argentina y el 47 por ciento en México. A diferencia de México, en el caso de Argentina, el declive de las oportunidades de empleo en el sector formal se reflejó en el aumento del desempleo más que en el aumento del empleo en el sector informal. Incluso durante la década del noventa el

empleo en el sector informal cayó 5.5 puntos porcentuales debido, principalmente a la gran reducción del empleo por cuenta propia (de 27.5 a 19.5 por ciento) y al aumento desproporcionado de los planes para desocupados que pasaron a formar parte del empleo formal (Berg, Ernst and Auer 2006).

Estos datos dan cuenta de una estructura internamente diferenciada del sector informal en ambos países. Mientras el empleo informal se ha convertido en México en una opción remunerativa con respecto al sector formal, en el caso de Argentina es el último eslabón de una corta cadena laboral electiva, donde la informalidad se encuentra sólo después del desempleo abierto. Los trabajadores informales de Argentina, en general, son mayores en edad a los mexicanos y además están más educados (Berg, Ernst and Auer 2006): 32 por ciento de los trabajadores informales de ese país cuenta con más de trece años de escolaridad (Orsatti and Calle 2004). En el caso mexicano, 26 por ciento cuenta con sólo tres años de escolaridad y 23 por ciento tiene hasta seis años de educación. Estos datos reflejan otra relación diferencial con respecto a la inseguridad en ambos países: mientras en México está mucho más ligada a los niveles educativos, en el caso de Argentina, hay un desprendimiento de dicha correlación producto de la crisis estructural que atraviesa toda la estructura ocupacional.

Sin embargo, la inseguridad laboral no sólo se relaciona con las características del empleo y el mercado de trabajo sino también con las posibilidades de rotación entre un empleo a otro que incluyen transiciones permanentes entre formalidad e informalidad. En ambos países, se observan mercados de trabajo relativamente móviles, con tasas de rotación muy elevadas. En México, 28 por ciento de los trabajadores del sector industrial cambian de trabajo cada año, mientras que en Argentina 15 por ciento ha cambiado de trabajo en un año en promedio durante la década del noventa (Micco and Pagés 2004). Las transiciones entre el trabajo formal y el informal son más comunes en México que en Argentina, en parte, debido a los bajos salarios que el sector formal ofrece en este país que, a su vez, demuestra de qué manera la inseguridad laboral puede atravesar ambas estructuras laborales. En muchos casos, la productividad y los salarios del sector informal igualan o sobrepasan a los del sector formal, con la ventaja agregada de la disposición de tiempo, de horarios y las preferencias racionales e individuales asociadas al trabajo no asalariado. Si el sector formal no ofrece mejoras sociales o económicas, el sector informal deviene finalmente una opción racional de los trabajadores (Berg, Ernst and Auer 2006). En el caso de Argentina, el aumento del desempleo en la década de los noventa y la

reducción de la participación en el sector informal indicarían que éste no es considerado una alternativa real para los trabajadores que han perdido sus empleos formales. Si bien ello puede tener explicaciones económicas, son también factores sociales y culturales los que explicarían este “rechazo” hacia la informalidad, incluso como alternativa al desempleo abierto.

También en ambos países se evidencian las mayores horas trabajadas a nivel mundial, muy por encima del promedio de los países desarrollados. Sin embargo, en el caso de Argentina, durante la década de los noventa se puede apreciar una amplia reducción de las horas trabajadas mientras que en México se observa un aumento considerable durante el mismo período (Berg, Ernst and Auer 2006). Esta reducción en Argentina se explica por el aumento del desempleo y el empleo parcial mientras que el aumento en el caso mexicano es explicable por el mismo aumento en el empleo informal que en promedio abarca 5 horas semanales más que el empleo formal.

Otra característica fundamental de la inseguridad objetiva es la estabilidad laboral. No sólo por la seguridad socioeconómica que conlleva sino también porque es un indicador importante de la calidad del trabajo así como de los niveles de satisfacción con el empleo (Berg, Ernst and Auer 2006). Una de las maneras para medir la estabilidad laboral es a través del tiempo que un trabajador ha permanecido en el mismo trabajo. La estabilidad promedio en el caso de Argentina cayó de 7.1 años en 1992 a 6.7 años en 2001 y los datos muestran una estrecha correlación entre la baja estabilidad (menos de un año) y la baja calificación de los trabajadores. Estos datos no están disponibles para el caso de México.

En el caso de la seguridad social, mientras Argentina sufrió una importante caída en la cobertura de sus trabajadores, en el caso mexicano se muestran algunas mejoras sustanciales durante la misma época. Sin embargo, sólo Argentina pertenece al grupo de países latinoamericanos que tiene a más de 60 por ciento de su población económicamente activa con algún tipo de cobertura de seguridad social y su gasto social sigue siendo muy superior al mexicano (Huber 2005).

En general, entre 1990 y 2004, México ha mostrado una evolución más favorable que Argentina en su mercado laboral. Sin embargo, desde 2000, se puede observar una involución con respecto a la creación de empleos y una reducción significativa del salario mínimo real así como un estancamiento en la cobertura de la seguridad social. En el caso de Argentina, no sólo la

permanencia del desempleo sino también la pérdida de calidad del empleo ha sido la característica más importante de su mercado laboral durante principios de este siglo.

Cuadro 1. Tendencias del empleo en Argentina y México

Tendencias del empleo en Argentina y México 1990-2004		
Indicador	Argentina	México
Población Económicamente Activa	Declive	Declive
Participación	Aumento	Aumento
Empleo		
General	Estable	Aumento
Agricultura	Estable	Declive
Industria	Declive	Aumento
Servicios	Aumento	Aumento
Informal	Declive	Aumento
Desempleo		
General	Aumento	Estable
Jóvenes	Aumento	Declive
Jornada Laboral	Declive	Aumento
Cobertura Seguridad Social	Declive	Aumento
Salarios		
Reales	Declive	Estable
Reales mínimos	Aumento	Declive
Gini Salarial	Aumento	Declive

Fuente: Berg, Ernst and Auer 2006

En un primer análisis, parecería que los niveles o grados de inseguridad laboral, en términos generales y comparativos, están más asociados a factores institucionales en el caso de Argentina y a factores organizacionales en México. Ello daría lugar a dos modelos diferenciados de inseguridad laboral en estos países:

INSEGURIDAD LABORAL ASOCIADA A LAS RETRIBUCIONES DEL MERCADO	INSEGURIDAD LABORAL ASOCIADA A LA HETEROGENEIDAD PRODUCTIVA
ARGENTINA	MÉXICO
Desregulación laboral formal Debilidad institucional para generar mecanismos de seguridad laboral	Desregulación laboral de hecho Debilidad institucional- formal- legal para generar mecanismos de seguridad laboral

Debilidad en procesos y resultados asociados a la estructura y desarrollo económico Desindustrialización Desempleo	Debilidad en procesos y resultados asociados a los arreglos institucionales y a la heterogeneidad social, productiva y laboral Informalidad Precariedad
Inseguridad laboral asociada a las retribuciones del mercado de trabajo	Inseguridad asociada al proceso productivo y a la organización del trabajo
Cultura laboral con mayor presión social y representativa	Cultura laboral con menor presión social y representativa
Menor inmunidad subjetiva frente a la inseguridad	Mayor inmunidad subjetiva frente a la inseguridad

En Argentina, la inseguridad laboral de los trabajadores estaría directamente asociada a las precarias retribuciones del mercado de trabajo debido no sólo a la desregulación formal que ha padecido sino por la marcada debilidad institucional para redistribuir los riesgos sociales (especialmente en términos de falta de empleo e ingresos).

En México, la inseguridad laboral estaría más asociada a la reestructuración productiva y a los cambios ocurridos en el proceso de producción del trabajo (especialmente en términos de inestabilidad, rotación, sobre empleo horario, etc.) profundizando la gran polarización y segmentación de sus mercados laborales internos. De allí que en Argentina los niveles de inseguridad laboral son más extendidos y generalizados que en México, donde las credenciales educativas siguen siendo fundamentales para determinar la garantía de un trabajo seguro. A continuación, se presentan las particularidades de la inseguridad laboral para las ciudades seleccionadas dentro de cada contexto de análisis.

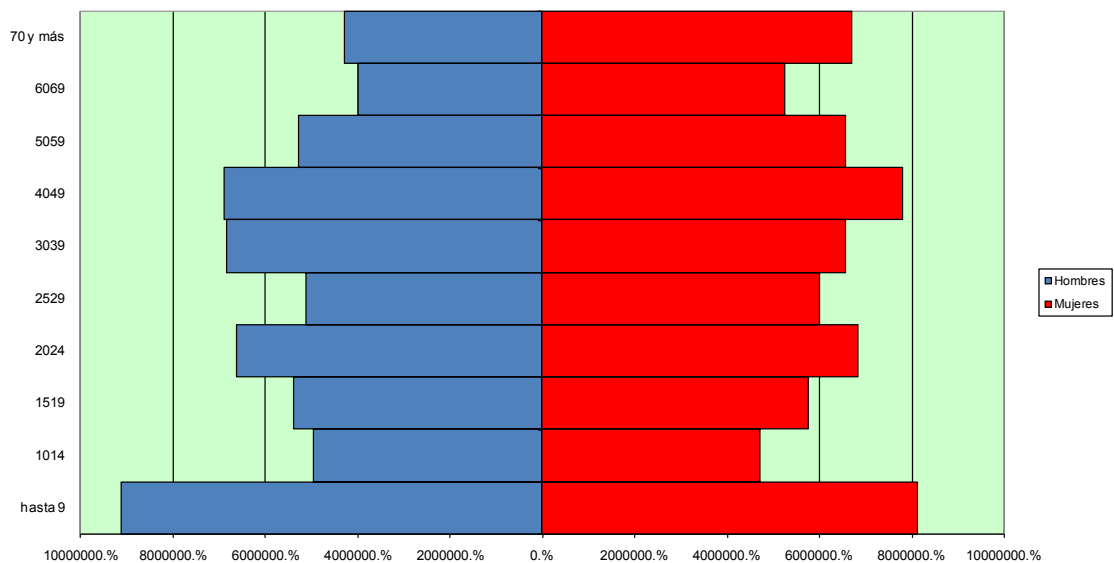
4. La distribución del riesgo laboral en Rosario y Monterrey

Las dos ciudades seleccionadas de México y Argentina comparten no sólo características sociodemográficas importantes en cuanto a su estructura ocupacional sino también puntos de

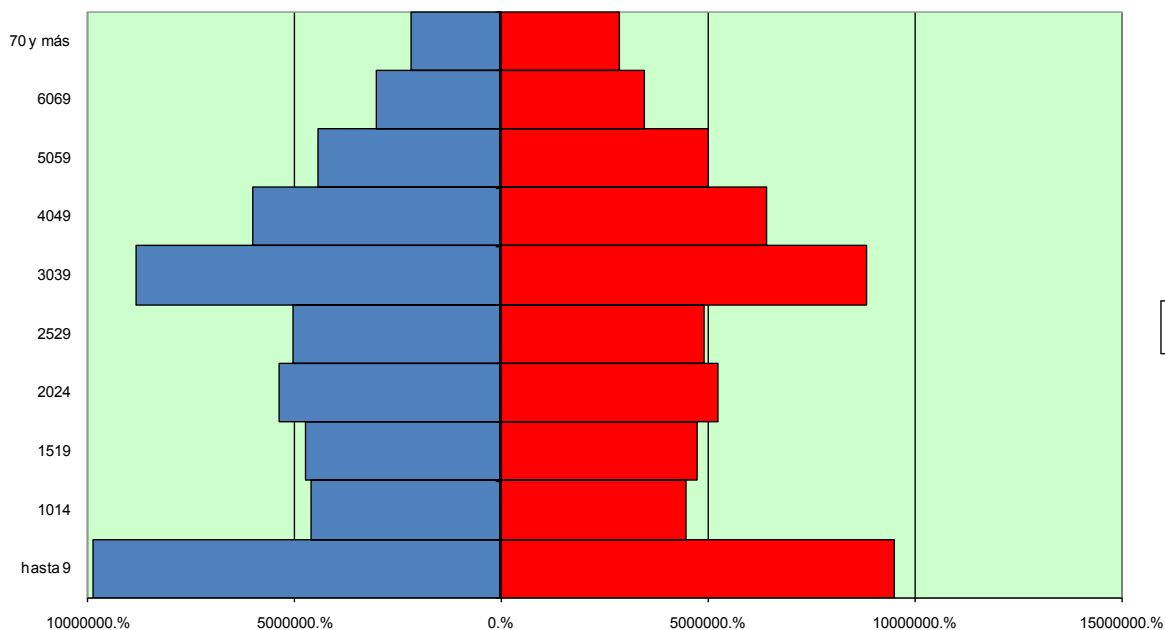
partida comunes con respecto a su evolución productiva de las últimas décadas. En ambos casos, durante la segunda mitad del siglo veinte, se experimenta un profundo crecimiento industrial apoyado en el modelo sustitutivo de importaciones. Rosario apoyada en las fortalezas portuarias y Monterrey estrechamente cercana a la inversión norteamericana, generaron niveles de crecimiento e industrialización por encima del resto de las ciudades de sus respectivos países durante este período. También en ambos casos, a partir de la década de los ochenta, estas ciudades fueron fuertemente afectadas por una intensa y extendida crisis económica seguida de una transformación sustancial en la estructura productiva y en el modelo de desarrollo económico. La diversificación de la actividad económica, la apertura comercial, la expansión de la tercerización fueron algunos de los rasgos de las nuevas economías locales. Con mercados laborales duramente corroídos por la crisis de los ochenta (en Rosario hay estudios que demuestran que, a diferencia de otras regiones del país, la pauperización del empleo comienza a principios de los setenta), mientras Monterrey, durante los noventa, logra una rápida recuperación para plantarse como una de las ciudades con mayor desarrollo y dinamismo económico de México, Rosario es hasta el momento, la ciudad con mayor índice de desempleo del país y entre las cinco que todavía cuentan con una desocupación de dos dígitos.

A partir de datos obtenidos de la Encuesta Permanente de Hogares de 2007 para Argentina y de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2008 para México, se observa que la población económicamente activa es mayor en Monterrey que en Rosario, con tasas de 62 y 53 por ciento respectivamente. Ello se explica, en parte, por las diferencias en las condiciones sociodemográficas de ambas ciudades ya que Rosario tiene una pirámide poblacional relativamente más envejecida que Monterrey como acompañante de los respectivos procesos de transición demográfica que están afectando tanto a México como a Argentina con una importante reducción de la fecundidad en ambas ciudades pero también con procesos acelerados de envejecimiento poblacional. Asociado a ello se encuentra la mayor presión relativa de la oferta laboral en Monterrey, que hace su entrada al mercado de trabajo más temprano que en el caso de Rosario.

Pirámide de Población Rosario 2006.



Pirámide de Población Monterrey 2006.



También como parte típica de la estructura ocupacional de los respectivos países, la tasa de desempleo es mucho más elevada en Rosario con un valor de 13.7 mientras que en Monterrey se mantiene estable a un nivel de 4.6 puntos porcentuales. Sin embargo, entre la población desocupada, los niveles de instrucción son más bajos en el caso de Monterrey que de Rosario. Mientras que la mayoría de los trabajadores sin empleo en Rosario tienen niveles educativos superiores o más altos que el nivel secundario, en el caso de Monterrey la mayoría de la población desocupada tiene niveles educativos medios o bajos. Esto puede explicarse tanto desde la perspectiva de la oferta como de la demanda laboral en la medida que no sólo, en promedio, la población rosarina tiene mayores años de escolaridad que la regiomontana sino que además, el mercado de trabajo en Rosario es mucho más expulsor que receptor de mano de obra calificada, a diferencia de Monterrey, producto de los resultados de las reestructuraciones productivas acaecidas en cada contexto de análisis. Mientras Rosario ha sufrido en las últimas décadas una terciarización polarizada junto con una brutal disminución del crecimiento del empleo en el sector manufacturero, en Monterrey hubo un evidente acompañamiento de la intensificación de la industrialización con un aumento en empleos de servicios de calidad que requieren mano de obra calificada.

Desde la perspectiva de la jornada laboral, los datos muestran algunas variaciones interesantes. Mientras el subempleo es mayor en Rosario, la tasa de sobre empleo es más alta en Monterrey. Si bien la tasa de subempleo indica que los trabajadores quisieran trabajar más horas de las que efectivamente lo hacen, en el caso del sobre empleo las razones no se conocen directamente. Por el momento parecería pertinente indicar que el alto subempleo rosarino está directamente asociado a las altas tasas de desocupación y depreciación de los salarios, mientras que en el caso de Monterrey, el alto sobre empleo puede deberse a razones de mercado, a la mayor informalidad así como a decisiones asociadas al aumento de la productividad y a la satisfacción con el trabajo.

La estructura del mercado de trabajo con respecto a la posición en el empleo es relativamente similar en las dos ciudades, aunque Rosario cuenta con una mayor proporción de trabajadores por cuenta propia. Si se observa la composición por sectores, en Rosario todavía puede advertirse el importante legado que el modelo orientado a las exportaciones tiene sobre las ciudades intermedias argentinas. En una urbe como Rosario que 1.3 por ciento de su población se encuentre en el sector primario –en Monterrey esta proporción asciende sólo hasta 0.007 por ciento– es indicativo de la fuerte presencia que tiene el sector agropecuario en la región. Igual

de indicativo es el dato sobre el sector manufacturero, mucho más elevado en el caso de Monterrey. Si bien, y tal como lo indica la tendencia mundial, el sector terciario es el que más empleos contempla –y genera– en ambas ciudades, llama la atención que el empleo público es significativamente bajo en los dos contextos aunque levemente más alto en el caso de Rosario.

Una de las grandes diferencias que pueden explicar las disimilitudes en los tipos y grados de inseguridad laboral está dada por el tamaño de los establecimientos en los que se ocupan los trabajadores asalariados. Mientras que en Rosario sólo 16 por ciento trabaja en establecimientos de una sola persona, es decir en micro negocios, en el caso de Monterrey, esta proporción asciende hasta 33.5 por ciento. Este es un valor altísimo dadas las características del mercado de trabajo regiomontano que da cuenta no sólo de la experiencia nacional con respecto a la informalidad –y por ende las bajas tasas de desempleo- sino además de la importancia de la baja productividad que presentan estos sectores económicos en un mercado que social y culturalmente es receptivo de este tipo de puestos de trabajo. Lo contrario podría decirse del caso de Rosario. Mientras que la proporción de trabajadores que se encuentra en grandes establecimientos es superior a la de Monterrey (20 y 17 por ciento respectivamente), sin embargo, para el caso rosarino, ello no es indicador ni de mayores protecciones sociales –aunque sí en términos de seguridad social- ni de niveles de ingresos superiores a los de los trabajadores regiomontanos. Mientras en Rosario 11 por ciento de la población trabajadora percibe ingresos menores a un salario mínimo, en el caso de Monterrey ese valor sólo llega a 5 por ciento.

Cuadro 2. Algunos indicadores del mercado laboral en Rosario y Monterrey

	Rosario	Monterrey
PEA	52.9	62.2
Ocupados	86.3	95.4
Desocupados	13.7	4.6
instrucción del desempleo		
primaria incompleta	2.9	3.4
primaria completa	24.9	19.8
secundaria completa	24.9	52.5
media superior y superior	28.5	24.1
jornada laboral		
Menos de 15 horas	7.5	5.6
De 15 a 34 horas	24.5	16.2
De 35 a 48 horas	47.3	29.4
Más de 48 horas	24.3	34.2
Posición en el trabajo		
Asalariados	74	72.1
Cuenta Propia	19.3	14.8
Sector de Actividad		
Primario	1.3	0.007
Secundario	24.2	32.8
industria manufacturera	15.4	23.2
construcción	8.8	9.09
Terciario		66.7
Comercio	21.5	19.7
Restaurantes y hoteles	3.5	5.5
transporte y comunicación	6.3	6.7
Servicios financieros	10.5	11.7
Sociales	6.5	9.02
diversos	12.4	10.8
gobierno	5.8	3
Tamaño del establecimiento		
micronegocios	15.8	33.5
Pequeños	24.2	21.6
Medianos	22.3	16.7
Grandes	20.3	17.3
Seguridad Social		
Cobertura Médica	71.7	59.2
nivel de ingresos		
menos de un salario mínimo	11	5

Una vez presentadas las principales características de los mercados de trabajo seleccionados que permiten dar cuenta de arreglos diferenciados en el manejo de los riesgos laborales, se considera a continuación el análisis del vínculo entre inseguridad laboral y desigualdad social desde la perspectiva del curso de vida y las trayectorias laborales de los participantes.

5. La modulación institucional en el vínculo entre inseguridad y desigualdad.

Como se ha explicitado, parecería que también en América Latina se está asistiendo a una transformación de larga duración en la forma del manejo de los riesgos sociales. Sin embargo, si la idea de sociedad de bienestar se concretiza sólo durante veinte años, y si en definitiva y especialmente en nuestras sociedades, el riesgo ha sido la norma histórica y no la excepcionalidad ¿Qué es lo nuevo de este fenómeno para la vida de los trabajadores?

La primera respuesta que se evidencia de las entrevistas (aunque de manera mucho más clara en Monterrey) es la familiaridad de la transformación social. Como se planteó en el primer apartado, el cambio se da pero no se percibe, el riesgo no se desea pero se naturaliza; la incertidumbre, en definitiva, ocurre sin ser un desastre en la vida de los trabajadores:

"...Ya me la he pasado así de talleres en talleres así brincando, lo normal pues..."

"Actualmente me conoce gente para que "chambee" algo y me hablan, o vienen y oye los frenos, oye un cloch, oye donde llevo esto, donde consigo lo otro, pos, ahí no falta quien te hable, a veces estamos ahí al día, a veces, pero a veces si como quiera sale uno".

"Pues miedo no... si hay algo pero, pos, está uno está acostumbrado. Por decir, yo dependo aquí atrás de una tiendita que tengo de decir...así de abarrotes y tenemos un gasto ya más o menos estimado de decir, no pos, 400, 500 pesos y esto ya sabes leche, soda, tortillas, pan, la niña, jugos...entonces puedo decir a veces no tenemos, no tenemos y no ha habido jale ni tú has lavado ni planchado ni te ha salido nada por ahí ni yo tampoco ha salido nada, y se va, se va la semana y de repente que nos hablan del salón ...ya son 200 pesos, y de repente un camarada oye pos fijate que échame una mano acá y que el carro se descompuso y ya son 250 pesos, y si se puede, y ya se hizo la tienda entonces así pasa, a veces cuando ya es muy extremadamente, pos no pasa de que le diga al bato sabes que no tengo lana y espérame a la siguiente semana, así, así. Y no falta, no falta como quiera sale."

Ismael, 43 años, trabajador por su cuenta- desocupado, Monterrey

"A mí, a mí Miriam, no me ha costado, en lo personal no es cierto, conseguir trabajo. Para mí es fácil y siempre ha sido fácil. Yo creo que un buen vendedor consigue sí o sí trabajo. Sí. El que

vende, de hambre no se muere, hace cualquier cosa. Esa es mi idea. El vendedor, estoy hablando del vendedor. Podés vender cualquier cosa, limones en la calle, cualquier cosa aunque para mí la cosa está muy floja ahora. Yo pensé o bueno, esperaba poder vender más. Estamos por llegar a las fiestas, generalmente en esta época del año es cuando más se vende. Y la verdad que está flojo. Pero creo también que hay que tener un poco de paciencia, eso es lo más importante, no desesperarse y esperar un poco...”

Miriam, 40 años, trabajadora por su cuenta, Rosario

A pesar de esta primera generalización se puede advertir una profunda diferencia en la manera de experimentar y responder a la inseguridad laboral en cada uno de los contextos a partir, especialmente, de los modelos de regulación institucional que se aprecian en cada caso. El referente institucional es mucho más fuerte en Argentina que en México, a pesar de su gran debilitamiento en los últimos años (o precisamente por ello). La debilidad institucional de un estado, además de incidir directamente en las condiciones laborales de seguridad e indirectamente en sus prácticas y percepciones, genera una incapacidad sistémica para habilitar posibilidades individuales de organización y orden.

En términos estrictamente formales, la desregulación laboral durante los años noventa, fue mucho más profunda y drástica en Argentina que en México, especialmente en términos de despidos, contratos temporales, flexibilidad horaria y reducción de costos de la seguridad social.

Si bien México no ha reformado su legislación laboral durante el mismo período, varios estudios dan cuenta de una desregulación de hecho que, especialmente a través de convenios colectivos, garantizan importantes niveles de flexibilidad funcional, numérica o salarial. En un contexto generalizado de mercados de trabajo segmentados, de bajos salarios, de grandes diferencias en las credenciales educativas de los trabajadores y de profundas debilidades en el sistema de representación sindical, la desregulación legal termina siendo una especie de formalidad innecesaria. Esta diferencia entre ambos países tiene un impacto fundamental en la manera en que los trabajadores experimentan la inseguridad laboral. Mientras la referencia institucional es traducida discursivamente como un reclamo incesante en el relato de los trabajadores argentinos, ella está prácticamente ausente entre los trabajadores mexicanos:

“Y después de diez años, mirá lo que te digo, sólo he visto que se volvió a trabajar igual recién el año pasado, antes de lo del campo. Sí. Muy bien se trabajaba, había muchísimo movimiento.

Después de lo del campo, se fue todo el carajo. Pero todo. Fue impresionante. Un desastre. Para mí, bajó todo un 60 por ciento menos. Es una barbaridad. Y la gente ya no consume con tarjeta, la gente se cuida mucho, y la verdad es que del campo para acá, bajó mucho la cosa, pero mucho, mucho. Le volvimos a tener mucho miedo al crédito, eso es lo que pasa”.

“El peor momento, lejos, lejos, fue la época de Menem. Qué fue, qué te gusta, todos los noventa, sí, un desastre. Diez años de desastre. Para mí fue la peor y creo que para todo el mundo, porque el que tenía algo, lo perdió, el que no tenía se terminó de hundir, no había trabajo ni de barrendero. Un desastre ese tipo. Mucha recesión, mucha recesión, para mí y para mi familia fue la peor época. Nos mantuvimos los que pudimos, bueno, sobrevivimos en realidad. Esa fue la peor época económicamente, sólo espero que esta que se viene no sea igual pero ese depende también de nosotros y de lo que hacemos con nuestro voto y nuestros gobernantes”.

Raúl, comerciante, 62 años, Rosario

Los arreglos institucionales para mitigar los riesgos laborales se pueden definir a partir de sus componentes (DiPetre 2002): hay determinados componentes del riesgo que afectan directamente a los eventos y hay ciertos componentes que afectan las consecuencias de los eventos. El primer caso ocurriría más en sociedades que protegen a sus ciudadanos de eventos adversos y que por lo tanto son menos riesgosas en la medida que cuentan con mayores políticas de prevención y anticipación. El segundo caso sería propio de sociedades que padecen mayor número de eventos adversos con mayores políticas de seguridad social para mitigarlos. Finalmente, habría componentes que tienen más opciones para recobrase aunque, institucionalmente, no se ataque directamente a las consecuencias –serían sociedades más elásticas que lidian permanentemente con eventos adversos pero transitorios–.

El modelo institucional regulatorio argentino ha sido, históricamente, un buen ejemplo del primer caso ya que tenía mayores mecanismos institucionales para evitar riesgos laborales pero cuando éstos ocurrían no era posible atacar sus consecuencias (desempleo y pobreza) y ello es permanentemente objetado por los entrevistados:

“Ahora es otra cosa. En términos de seguridad, ni hablar. Yo antes sabía que todos los meses cobraba lo mismo, ahora hasta que no llega fin de mes no tengo idea cuánto voy a sacar. Te vas haciendo una idea a medida que van pasando los días, pero hasta que no te llega el recibo de luz, no sabés cuanto te tenés que descontar de ahí. Entonces, claro, eso es mucho más inseguro

que lo otro. Acá, si no tenés un mes para pagar el alquiler, qué hacés. Si no tenés plata guardada, con qué te lo bancás”.

Patricia, 42 años, comerciante (ex empleada pública), Rosario

A su vez, el modelo institucional regulatorio mexicano es un mejor ejemplo del segundo caso, donde hay mecanismos formales mucho más débiles para evitar los riesgos pero si suceden, se mitigan de manera focalizada y a través de transferencias monetarias condicionadas. Esta concepción también es fácilmente reconocida por los entrevistados que conjugan un reclamo a “*ser pobres para que el gobierno te ayude*” con formas del tercer caso, donde cuando el riesgo laboral ni se evita ni se ataca, la familia y las redes sociales se recobran a través de mutualismos y reciprocidades informales:

“Recién a mis 42 años tuve mi primer contrato de trabajo, aquí en Walmart, toda mi vida trabajé sin saber qué iba a suceder el siguiente mes, así que estaba acostumbrado a eso, uno se acostumbra...”

Mario, 44 años, empleado, Monterrey

“Fíjate que mi mujer es muy dada para eso de los programas de gobierno, de que, las mujeres son muy luchistas, oyen y van y a veces por decir han pasado las campañas “vecinos, el gobierno del estado hace una feria, vengase y aquí vamos a hacer consultas gratuitas de salud, controles y todo eso para que pase un rato, y payasos, y va haber despensas” y vas y se llena de toda la gente y ahí va haber actas, notarios públicos para hacer actas y todo eso y sí, mi mujer es muy dada a eso. Yo lo veo muy bien, pero siempre le tienes que andar mostrando papeles y que no tienes jale, y pos, todo eso que a mí no me gusta pero a ella sí, y está muy bien”.

Ismael, 43 años, trabajador por su cuenta- desocupado, Monterrey

6. Nuevas inseguridades y viejos riesgos actualizados.

La reconstrucción de las trayectorias laborales en ambos contextos deja ver que se asiste a una nueva inseguridad laboral en grupos sociales que históricamente se habían caracterizado por tener un conjunto relativamente estable y seguro de creencias y expectativas con respecto a sus trabajos.

En Argentina, son especialmente los riesgos clásicos los que ahora comprometen a un sector social que práctica e históricamente, desconocía esas irregularidades del mundo del trabajo: el asalariado industrial. Este sector es el que mejor conoce, por regularidad histórica, los beneficios de la protección social, la universalidad de los derechos laborales o la permanencia indeterminada en la carrera laboral, y por lo tanto, el más habilitado para reconocer sus limitaciones actuales. La percepción de inseguridad que se evidencia entre estos trabajadores, especialmente los de mayor edad, no se encuentra en ningún otro grupo social:

“Entré a trabajar en las heladeras Feder en el cincuenta y seis, toda mi vida ahí adentro, iba siempre en bicicleta y creo que no falté más de cinco días en todos esos años, hasta que en el ochenta y nueve de golpe y porrazo se vino todo abajo, me faltaban dos años para jubilarme...y hubo que empezar de cero otra vez, como a las catorce años, sólo que ahora tenía casi cincuenta, los chicos estaban en la escuela hasta que finalmente uno queda como empleado de ellos para no caer en la miseria, y no, no es justo, pero qué le vamos a hacer...esa es la política de nuestro país.”

Ernesto, 66 años, empleado de uno de sus hijos (ex obrero de una fábrica alemana de refrigeradores), Rosario.

En México, en cambio, los mayores niveles de inseguridad se perciben entre aquellos trabajadores en plena edad activa que se desempeñan en los servicios financieros. En este país, y como una característica propia de los mercados laborales segmentados (Ferrie 2001), se observa una superposición de inseguridades estructurales (características de los sectores más marginados del mercado laboral) y de nuevas inseguridades asociadas a los sectores más dinámicos de la economía:

“Aquí en el banco nunca se sabe, todas las semanas, especialmente los viernes, hay muchísimo movimiento y nos juntamos y entre todos especulamos a ver a quién le toca hoy...”

Omar, 37 años, empleado bancario, Monterrey

El denominador común es que en ambos casos hay un nivel elevado de inseguridad en grupos que históricamente no la habían percibido gracias al desempeño institucional histórico de Argentina asociado a la universalidad de los derechos laborales y al desarrollo económico y la evolución de los sectores de mayor productividad en México.

Esta distinción está dada, además, por el principio rector que guía a la experiencia de la inseguridad en cada caso. La inseguridad asociada a los problemas clásicos del mercado laboral en la región (bajos salarios, precariedad, desprotección social) que afectan a nuevos trabajadores, como en el caso de Argentina, desinstitucionaliza el curso de vida en cuanto son riesgos actualizados que se han mercantilizado o individualizado (mediante procesos de flexibilidad laboral, privatizaciones, etc.). Este tipo de inseguridad afecta directamente al principio de igualdad de origen del que parten las sociedades para la administración de sus riesgos: *“...esa es la política de nuestro país...”*

En México, los nuevos riesgos que afectan a nuevos sectores (especialmente en términos de inestabilidad, rotación y amenaza de pérdida de empleo), desentandarizan el curso de vida (lo hacen menos predecible) y están directamente asociados al principio de seguridad a lo largo de la trayectoria: *“nos juntamos y especulamos a quién le toca hoy...”*.

En Argentina lo que habría entonces son más riesgos laborales clásicos cuyos criterios de distribución se han modificado a través de la ruptura y recomposición de los pactos sociales nacionales mientras que en México, se observaría una mayor presencia de riesgos laborales “nuevos” asociados a las nuevas formas de producción y organización del trabajo. Es decir, en este país se admite con mayor facilidad la presencia de riesgos laborales que carecen de mediaciones institucionales y culturales, vía globalización productiva especialmente, mientras que en Argentina predominan riesgos variables filtrados por arreglos institucionales nacionales (Blossfeld y Hofmeister 2005), vía desregulación laboral.

Los trabajadores argentinos definen la inseguridad laboral a partir de principios de solidaridad social y por lo tanto, su protección (ya sea por anticipación o por compensación) deviene discursivamente en un reclamo de derechos:

“Ahora, la situación del trabajo en Rosario, la veo muy floja. Todo esto que yo te estoy planteando, a mí me lo dice también todo el mundo. No es que es solo una cosa mía sino de muchos trabajadores....yo creo que un poco, todo esto es responsabilidad de nosotros mismos, por no saber exigir lo que nos corresponde, algo de culpa tendremos en eso. Por votar, o por no saber elegir. Lo que pasa es que todos los que han estado, a nivel gobierno, todos han hecho lo mismo. Tuvimos un buen gobernador, Binner, que escuchó a los trabajadores en algún momento, y un muy buen intendente, muy bueno, pero el trabajo depende del gobierno nacional, lástima la

clase política nacional, que no ayuda y nos hunde permanentemente. Y uno no debe aflojar, tenemos que aprender a exigir lo que es nuestro, lo que nos corresponde...”

Marcela, 49 años, empleada pública, Rosario.

En México, en cambio, a pesar de un creciente fortalecimiento institucional comparado con el debilitamiento del caso argentino, no aparece en las narrativas la idea de seguridad laboral como derecho social sino como aspiración individual:

“Siempre sale algo porque sé hacer algo y sé que lo que hago lo hago bien y siempre he tratado de hacerlo bien y trabajo si lo hay, yo siempre he creído que siempre hay trabajo de lo que sea, siempre va haber y si tu sabes hacer lo que haces bien eso a mí no me da miedo, uno que está aquí, o sea, ves que hay trabajo y se requiere persona, creo que hay mucha gente floja, eso te lo puedo asegurar, porque yo lo veo simplemente en la persona que hace el aseo, yo me encargo de contratarlas, se conforman con lo que tienen, como que ya para comer, y yo les ofrezco yo les pago por el aseo, no por horas, este...si, si terminas a la una te vas a la 1 si termina a las 4 te vas a las 4, depende de ellas, como te di dinero, no voy, no tienen nada, yo eso es lo que veo, mucha gente que quiere todo fácil y entre menos trabajen mejor eso es lo que yo veo pero la verdad es que trabajo no falta, y la gente siempre va necesitar ropa, la gente siempre va necesitar que leer, tenemos necesidades, y eso es lo que hace una cadenita”.

Maribel, 39 años, trabajadora por su cuenta, Monterrey

En México, la inseguridad se explica más como evidencia del fracaso personal (Leisering 2003) mientras que en Argentina, a pesar de su deterioro institucional, se sigue observando un mayor imperativo de igualdad y libertades individuales como valores de toda la sociedad que deberían reflejarse en principios normativos estatales.

Esta diferencia en la manera de percibir el problema de la inseguridad laboral está directamente asociada al tipo de relación que cada uno de estos países establece entre economía y sociedad para definir los principales mecanismos de redistribución de los riesgos laborales. La clásica distinción de Esping Andersen (2001) entre riesgos de clase, de curso de vida e intergeneracionales, esconde esta distinción más profunda entre las fuentes aleatorias y sistémicas de los riesgos.

En Argentina es mucho más evidente el predominio de riesgos de clase que ya no son absorbidos por las instituciones sociales mediante el principio de solidaridad que los entrevistados siguen reconociendo como fundamento social. En México, predominan en cambio, los riesgos laborales asociados al curso de vida, que están mayoritariamente asignados al mercado a partir de una distribución temporal y, a su vez, los riesgos intergeneracionales que son principalmente internalizados en la familia a partir de un principio de reciprocidad que no se observa tan claramente en el caso argentino.

7. Individualización y Socialización de la Inseguridad Laboral.

Si bien en las dos sociedades se comprueba una tendencia hacia la individualización de la inseguridad laboral, su impacto es diferencial en cada contexto de análisis. En Argentina se observa una mayor desafiliación institucional (que explica también la diferencia entre ambos países con respecto a los niveles de desempleo e informalidad presentados en el apartado anterior) que no se traduce automáticamente en una apropiación individual de la inseguridad como en el caso mexicano:

“Después del cierre de la fábrica, los que teníamos mi edad, no sabíamos qué hacer, yo me acuerdo que nos juntábamos con los muchachos en el café, y llegaba a casa por ahí de las doce, y le decía a mi mujer, gorda, en qué te ayudo, porque era una cosa de no saber qué carajo hacer todo el santo día, viste...”

Ernesto, 66 años, empleado de uno de sus hijos (ex obrero de una fábrica alemana de refrigeradores), Rosario.

En un estudio sobre los cambios en las formas de organización de empresas multinacionales de servicios, Venard (2002) demuestra también las crecientes percepciones de inseguridad entre los trabajadores, especialmente los de mayor edad, a partir de transformaciones asociadas a la falta de información y comunicación entre los empleados, la pérdida de empoderamiento e involucramiento en el proceso productivo, la disminución de mecanismos de aprendizaje y capacitación y, en general, un desgaste generalizado de incentivos para los trabajadores:

“Trabajo ocho horas cada siete días y tengo un franco, pero nunca sé cuándo me va a tocar, pero así es la cosa, tampoco tengo las mismas horas siempre, te las van cambiando, ahí las reglas cambian todos los días... ellos eligen, de hecho es una de las empresas más cambiantes, de hecho todo lo que es el autoservicio es muy cambiante, porque salen nuevas estrategias de mercado, salen nuevas promociones, algún director se le ocurre algo nuevo, de que ahora en adelante nos vamos a vestir de azul en vez de rojo, y que las mujeres en vez de chaquetín van a traer bata, o que sabes que, en vez de abrir a las 8 de la mañana vamos a abrir las 5 de la mañana, o sabes que a partir de ...ya no vamos abrir las 24 horas o luego que sabes que mejor no, mejor no más las que estaban así...siempre es muy cambiante, es muy cambiante, es lo que más cambia en el autoservicio... Te acostumbras, al principio sí yo era así sabes que mañana el escritorio debe de estar aquí y así va ser, así en todas las tiendas, y ya llega enero, febrero y sabes qué, no, ahora va estar acá, o vino el director en la visita y no le gustó y sabes qué ponlo allá, no, ponlo donde estaba, así...y al principio yo” chin.....” y ahorita ya ni me viene ni me va, me da igual, digamos que el cambio y el no saber qué es lo que va a pasar forman parte de mi rutina, así es, ya estás acostumbrado, ahora por ejemplo yo era jefe de ferretería, y me dicen ahora no vas a ser jefe de ferretería, ahora vas a ser jefe de hogar, no, pos, está bueno, y a los seis meses, ahora vas a ser jefe de electrodomésticos, y ahora jefe de bodega, y así...pues bueno...”

Mario, 44 años, empleado, Monterrey

La desregulación laboral y la flexibilidad tienen efectos directos sobre la organización del trabajo en términos de inseguridad, entre ellos, la erosión demostrada de los principios de autonomía y pertenencia vinculados a la producción por un lado y la mayor docilidad, adaptabilidad, rotación o eventualidad por el otro. En estos mecanismos yace una doble construcción de la flexibilidad en cuanto no es sólo un conjunto de medidas para reducir costos y aumentar la productividad sino que también implica la movilización de dispositivos de orden cultural y social que explican muchas de las estrategias y prácticas que adoptan los trabajadores para el manejo del riesgo laboral: *“ahorita ya ni me viene ni me va....”*.

En México, y especialmente entre los entrevistados más jóvenes y varones, la inseguridad laboral se experimenta de manera más subjetivada, personalizada (Lash 1997) y de ello se

desprenden dos consecuencias inmediatas: por un lado, la potencialidad del riesgo laboral niega la organización coherente del presente en función de referencias sociales estables que impiden tomar decisiones (especialmente en términos de formación de familia o de abandono del hogar de origen); por otro lado, interrumpe la relación cotidiana entre el individuo y el mundo social en sus aspectos temporales quedándose el primero sin incentivos morales para el uso del tiempo (Wilson 1997), lo que lleva a los más jóvenes a “no hacer nada” la mayor parte del día:

“Mi jefa me ayuda con los gastos de la niña, yo trato de buscar chamba, por internet, por los chavos...y... no sé bien qué hago durante el día....la play, o salgo a pagar cosas....y así, paso el tiempo nomás”

Andrés, 19 años, desocupado, Monterrey

La experiencia de la inseguridad laboral modifica la distribución del tiempo tanto en las trayectorias laborales como en las demás esferas de la vida (Mills 2000), especialmente a través del retraso social de los eventos familiares. Ha partir de situaciones generalizadas y extendidas de riesgo, y por lo tanto, de la relativa estabilidad de la irregularidad del curso de vida, el uso del tiempo social se redistribuye, especialmente a través de fragmentaciones abruptas de las trayectorias:

“No, yo no quería tener más hijos pero ella no tenía entonces lo fuimos retrasando verdad, es que ya estás grande, tienes 43 años y si no tienes jale, pues para qué un hijo, que dios me perdone, si luisa, no más porque llegó, yo digo que no fue planeada, a mi me pegó, pasó por sorpresa lo reconozco, pero... ¿qué hago?, pero mire aquí está”.

Ismael, 43 años, trabajador por su cuenta- desempleado, Monterrey

“Lo que pasa es que antes había más estabilidad, mucha más estabilidad, yo pienso en mis viejos y era otra cosa. Me parece que había más estabilidad que ahora, cuando yo era chica. Mi papá trabajaba en el ferrocarril y mi mamá tenía una peluquería, entonces era re estable la cosa. Imaginate que mi papá era el típico empleado público que nunca le faltó nada hasta que se jubiló y mi mamá trabajaba en la casa, siempre con nosotros alrededor, sin dejarnos a nosotros pero también teniendo su propia plata y haciendo lo que le gustaba, viste, esas peluquerías de barrio donde van todas las viejas a chusmear. Quién lo iba a echar a mi papá del ferrocarril, es como si me dijeras que en la municipalidad echan a un secretario por recorte de personal, así era

la cosa antes, un empleado de ferrocarril se parecía a un funcionario público, en el sueldo, en las prestaciones. Eso, más estabilidad había antes. Ahora, en cambio, mi nena, que va para los dieciséis, ella quiere estudiar chef y esas cosas y yo la le dije que no sé si dentro de un año voy a poder pagarle la facultad, si lo tuviera que hacer ahora, no lo hago, dentro de un año vamos a ver y si no, ya le dije, buscarás algún laborito antes y te meterás en la facultad después, qué se va a hacer, mirá si en la época de mis viejos te iba a pasar una cosa así...”

Miriam, 40 años, trabajadora por su cuenta, Rosario

La inseguridad laboral provoca una fractura entre la experiencia del trabajo y la expectativa sobre la trayectoria que impide una narración lógica en la que un suceso conduce a otro y lo condiciona. Las posibilidades de narración para los trabajadores inseguros, no encuentran cemento temporal para construir trayectorias. En vez de construirse como narración organizada, el trabajo se construye como fragmentación. En el plano material, esta fragmentación temporal supone la necesidad de improvisación y movilidad permanente en el mercado de trabajo porque “nunca se sabe lo que puede ocurrir”.

Uno de las consecuencias más analizadas de la desregulación laboral y la flexibilidad, especialmente desde la sociología del trabajo, es el quiebre de los principios de autonomía y pertenencia, vinculados al trabajo, asociados directamente a las percepciones de seguridad laboral. La idea de una nueva autonomía responsable hace que los conflictos laborales dejen de ser colectivos, se reproduzcan en el mercado interno más que en el externo, y estimulen las competencias individuales en el interior de las empresas (Drolas, Montes Cató y Picchetti 2005) generando, especialmente, nuevas desigualdades dinámicas o intracategoriales:

“Fijate, tan cambiante es la cosa, nos acaban de cambiar al gerente, tiene quince días, el director de la tienda y con el gerente que estaba yo tenía muchas broncas, no que porque tu no haces esto, por eso pero mira no me falta la gente, me quitas a la gente...y una vez troné con él, yo ya me voy de aquí, es que yo nunca voy a sobresalir, nunca voy a desarrollarme, nunca voy a avanzar, porque mira, estaba en ferretería, me quitaste al que era mi brazo derecho y me mandaste a papelería y me quitaste a una asociada entonces siempre me vivo haciendo garras yo para darte resultados y nunca te los doy porque nunca tengo mi pandilla completa, entonces siempre que te veo me vas a llamar la atención, por algo me vas a regañar, ya te veo y te saco la

vuelta ya hasta la educación ya la perdí, ni te saludo en las mañana porque se que me vas a regañar y porque no me gusta que me regañes y siempre nos peleábamos y así, y este... pero nos cambiaron al gerente y el que esta ahorita me hablo a mí y a otro compañero para considerarnos para el puesto de subgerente porque aquí tienen la escuelita de subgerente, tienen un centro de capacitación para desarrollar a la gente por si te ven perfil o actitud te mandan a la escuelita, sí, está bien padre eso y no más vas a hacer un pequeño cuestionario, me van hacer cinco preguntas mañana me las traen y platicamos, y el puesto es el que se llama o sea de entrenamiento y ¿por qué quiero ser de entrenamiento, cuáles son mis cualidades, cuáles son mis oportunidades?, yo me siento muy honrado, me siento muy alagado pero yo te voy a decir yo he visto en ellos muchos frenos de oportunidad, muchos errores...y hay que estar siempre atento porque nunca se sabe qué puede pasar con eso, es que ahí todo cambia, me entiendes, permanentemente es un cambio por otro”

Mario, 44 años, empleado, Monterrey

Ciertas características asociadas a la introducción rápida y acelerada de mecanismos de flexibilidad, como una mayor docilidad, adaptabilidad, rotación o eventualidad por parte del trabajador, están directamente relacionadas con la inseguridad. En estos mecanismos yace una doble construcción de la flexibilidad en cuanto no es sólo un conjunto de medidas para reducir costos y aumentar la productividad sino que también, como se mostró anteriormente, implica la movilización de dispositivos de orden cultural y social.

Este doble mecanismo de la flexibilidad, vía desregulación, transforma, socialmente, determinados derechos a retribuciones en obligaciones personales donde conseguir un buen empleo, un empleo seguro, es responsabilidad de los individuos. Ello no sólo tiene efectos en la capacidad de control del proceso de trabajo por parte de la demanda laboral sino que deslegitima el rol de los estados en su capacidad para garantizar derechos laborales. Por lo tanto, la posibilidad de conflicto y las acciones colectivas quedan reducidas a una mínima expresión. En este contexto, la inseguridad laboral deviene funcional a una estructura que la necesita para reproducir el orden en el mercado de trabajo.

La experiencia de vivir inseguro en el trabajo genera una pérdida de confianza temporal que reduce las expectativas sobre el futuro dando lugar a una resignación de la satisfacción en el presente por la falta de control (Beynon y Blackburn 1972, Nolan 2005): *“es lo mejor que pude encontrar hasta ahorita”*. En el caso mexicano la paradoja es más evidente: hay una

pauperización de la subjetividad como respuesta a la pauperización organizacional (Drake 2001) del mercado de trabajo que genera una gran capacidad de adaptación social. Hay una búsqueda de coherencia vía inmunidad subjetiva hacia los riesgos (Douglas 1996).

En cambio, los trabajadores argentinos, en mayor intensidad que los mexicanos, construyen su identidad laboral mediante continuos retornos al pasado (más que a través de los ajustes en las diferentes esferas de la vida en el presente como lo hacen en México), con referencias históricas concretas, con períodos políticos claramente delimitados. La debilidad institucional para garantizar niveles mínimos de seguridad aparece en los relatos argentinos como una construcción social, como una demanda de derechos sociales, con niveles mínimos de responsabilidad individual. Posiblemente por ello, la experiencia de la inseguridad laboral se vive de manera mucho más desprotegida o desolada en Argentina que en México donde es más fácil apreciar la naturalización y continuidad histórica de los riesgos asociados al trabajo.

En México es mucho más directa la internacionalización de la inseguridad mediante la culpa y la responsabilidad (o la aclamada privatización de los riesgos) que surgen de manera institucionalizada:

“No más que no, no sé, no quise estudiar, más adelante, no sé, uno se pone a trabajar y le gusta el dinero y le paso lo que a uno, que te pones a jalar, tampoco le quise hacer la lucha, lo reconozco, fui malo por andar jugando al fútbol, lo reconozco. Me iba al gimnasio, y después mi hijo es así también, ahí vienen los genes ya”.

Ismael, 43 años, trabajador por su cuenta- desempleado, Monterrey

“Yo digo que, en este país, y en cualquier otro, la única manera de salir adelante es haciendo cada quien su lucha, no hay de otra”.

Omar, 36 años, empleado, Monterrey

En Argentina, el principal cambio que conlleva la aparición generalizada de inseguridad laboral es la ruptura social de un orden moral vinculante con el estado, que no sólo suponía una exigencia de vida controlable sino que también producía ficciones de seguridad que habilitaban para la acción a partir de pautas de roles establecidas institucionalmente (Castel 2004, Rosanvallon 1995), especialmente en términos educativos (la remembranza al hijo del campesino que llega a la universidad o la gran amplitud de las clases medias):

“Mi papá trabajaba en el ferrocarril y mi mamá tenía una peluquería, entonces era re estable la cosa. Imaginate que mi papá era el típico empleado público que nunca le faltó nada hasta que se jubiló y mi mamá trabajaba en la casa, siempre con nosotros alrededor, sin dejarnos a nosotros pero también teniendo su propia plata y haciendo lo que le gustaba, viste”.

Miriam, 40 años, trabajadora por su cuenta, Monterrey

En la reconstrucción de las trayectorias laborales de los trabajadores argentinos, la figura del estado actúa como el principal mecanismo de individualización mediante protecciones colectivas (Gauchet 2003): *“Antes se podía planificar más porque uno sabía que las cosas del gobierno funcionaban”* (Ernesto, 66 años, empleado de uno de sus hijos (ex obrero de una fábrica alemana de refrigeradores, Rosario). Ello a su vez admitía una profunda diferenciación temporal: la tripartición de la vida entre familia, escuela y trabajo por un lado y entrenamiento para el trabajo, trabajo activo y retiro por el otro (Kohli 1986).

Entre los trabajadores argentinos hay un reconocimiento explícito a la erosión del pacto social entre estado y sociedad y por lo tanto, a que la seguridad laboral es independiente del mercado pero al mismo tiempo del individuo. La seguridad se aspira como técnica política (Rosanvallon 1995), como resultado de acuerdos con base en valores y principios morales, como convención legítima.

En cambio, en los relatos mexicanos hay un reconocimiento racionalizado (y reflexivo) de que los riesgos laborales no se pueden compensar en su totalidad porque son incalculables en función del incremento de la heterogeneidad productiva. El trabajador mexicano señala claramente que el control anticipatorio de la inseguridad se transfiere a la compensación de las consecuencias mediante la política social focalizada: *“para que el gobierno te ayude, tienes que ser pobre”*.

De allí nuevamente la distinción de principios sociales que guía cada una de las experiencias de la inseguridad laboral en estos países: la solidaridad en Argentina y la seguridad en México. Mientras el entrevistado argentino espera compensaciones más uniformes a los riesgos, el mexicano espera compensaciones en función de su magnitud y diversificación. El sujeto histórico del riesgo en Argentina parecería ser más tradicional que en México, aunque a su vez, es allí donde hay una respuesta distributiva más familiar o comunitaria de la inseguridad. Como demuestra Huber (2005), el legado de las políticas públicas sociales y del régimen de bienestar

modula las expectativas de los trabajadores en la actualidad e impide que estas formas históricas de organización del riesgo desaparezcan de las representaciones sociales como aspiraciones colectivas.

Evidentemente, la distribución de los riesgos asociados al trabajo genera nuevos mecanismos de desigualdad que exigen dispositivos morales diferentes o marcos normativos innovadores que aseguren el derecho a la discontinuidad de las trayectorias como parte integrante y no disruptiva del curso de vida (Castel 2004, García 2006). La necesidad de reconocimiento social a lo discontinuo está asociada a que el riesgo puede implicar también estar fuera de sincronía con los ritmos de la sociedad. El problema de la desincronización supone una gran diferenciación social de la distribución temporal del riesgo: la llamada desigualdad social temporalizada. Los relatos de los trabajadores dan cuenta de cómo, en el interior de un conjunto de trayectorias discontinuas, hay una profunda desigualdad temporal asociada a la posposición de eventos y a la estabilidad de la irregularidad como característica estructural de determinados grupos sociales (Mills 2000, Heinz 2003).

Esto generaría una dificultad permanente para participar en organizaciones estructuradas (Presser 1998, Mills 2000) que reduciría las posibilidades y oportunidades de interacción social dando lugar a relaciones sociales más desestructuradas (Johnson 1997) que finalmente se traducirían en mayores dificultades de inclusión, tal como las planteadas al inicio de este documento.

8. Síntesis y Consideraciones Finales

A partir del análisis de las trayectorias laborales, lo primero que se puede decir a modo de síntesis es que la inseguridad laboral se manifiesta en la actualidad mediante un nivel mínimo generalizado y extendido que va más allá de los contextos institucionales, culturales y demográficos que enmarcan a los mercados laborales aquí seleccionados.

Esta generalización y extensión de la incertidumbre está asociada a los procesos de individualización y complejización de las trayectorias laborales que, como se ha expuesto, funcionan como soluciones organizacionales de los mercados de trabajo. En estos términos, la flexibilidad no sólo es un conjunto de mecanismos para reducir costos y aumentar la

competitividad sino que además implica mecanismos de orden cultural. Alrededor de sus principios hay una construcción social del trabajo que genera una aceptación de condiciones inseguras que debilitan las capacidades de cambio colectivo y aumentan las competencias meramente individuales. Esta comunalidad en ambos contextos sugiere la presencia de carreras laborales caracterizadas por experiencias de discontinuidad y repetición de transiciones en el mercado de trabajo. Estas transiciones, generalmente, son negociadas individualmente y mediadas por redes sociales. Este es un cambio cultural fundamental con respecto al modelo de acumulación previo. Las transiciones son diversas, variables, discontinuas, desintegradas y con muchas rupturas en la carrera laboral en ambos contextos de análisis.

Una vez superado este nivel generalizado y extendido, se evidenciaría un mayor grado de inseguridad en contextos donde hay una mayor debilidad institucional en el campo de manejo de los riesgos sociales y donde el impacto del fenómeno del desempleo es superior, como vivencia y como contracción ambiental.

Mientras en Rosario predominarían tipos de inseguridad asociados más directamente con las retribuciones del mercado de trabajo –inseguridad de empleo y de ingresos– en Monterrey sobresaldrían tipos asociados con los cambios en la organización del trabajo –inseguridad profesional, en el ambiente de trabajo, representativa, etc.– debido al mayor impacto que tuvo en esta ciudad la transformación productiva de las últimas décadas.

A partir de estas consideraciones, finalmente, cabe preguntarse qué implicancias concretas tienen estos resultados en términos de la lectura que se puede hacer de la estructura de la desigualdad social en la región, a partir de la introducción analítica del riesgo y la inseguridad.

El problema de la desigualdad es un problema de límites organizados socialmente. Según se planteó en el inicio de este documento, estos límites pueden ser internos o externos (Tilly 2000). Los límites internos se constituyen mediante la diferenciación de categorías en el interior de organizaciones sociales y los límites externos se establecen mediante la incorporación y acoplamiento de categorías externas –como la raza, el género o la clase social- a esas categorías internas.

La lectura de este proceso de generación y reproducción de las desigualdades sociales a la luz de la generalización y expansión del riesgo social en los mercados de trabajo latinoamericanos merece un esfuerzo de reelaboración de estos procesos. El desafío que impone el riesgo a este modelo explicativo es precisamente la difusa limitación que supone.

El riesgo de exclusión social que “puede” devenir del desempleo estructural, de la precarización salarial y del autoempleo de subsistencia –tres mecanismos de adaptación del modelo económico implantado en América Latina con diferentes resultados e intensidades durante las últimas décadas – genera límites muchos más difusos y borrosos que los supuestos por los mecanismos que considera la teoría de desigualdades persistentes.

Esa es precisamente la gran característica de la heterogeneidad en la región: el vínculo estrecho, permanente e histórico entre modelos de acumulación y capacidad de absorción de la mano de obra. La actualización de la exclusión social –es decir los vulnerados en vez de los vulnerables– marca una clara categorización entre los excluidos y los insertos al sistema.

Sin embargo, quienes están “en riesgo” de exclusión no forman parte de la misma categoría social sino de otra más amplia que no la supone –si se está en riesgo es porque “todavía” no se está excluido– aunque no se esté plenamente inserto.

En términos de desigualdad social este doble proceso de limitación de los riesgos tiene, al menos, dos consecuencias inmediatas para su comprensión: hay categorías sociales claramente definidas –excluidos/ insertados– que además son estructurales en la medida en que no dependen de características individuales sino de sistemas de organización y distribución de los riesgos y hay además nuevas fronteras entre quienes están en riesgo de pertenecer “aleatoriamente” a cualquiera de las dos.

Desde la perspectiva de estas fronteras, se está en presencia de nuevas desigualdades dinámicas. Así, las categorías sociales generadas y redefinidas en función del esquema exclusión/ inserción están delimitadas a partir del vínculo entre acumulación y excedente laboral (Pérez Sáinz 2003). Sin embargo, no sucede lo mismo en el caso de la segunda categorización. No todos los trabajadores en riesgo de exclusión social forman parte del excedente laboral. Allí radica la complejidad de este nuevo vínculo entre riesgo y desigualdad de los mercados de trabajo. Los ámbitos actuales que muestran mayores niveles de inserción tampoco garantizan estabilidad y permanencia en ellos (Pérez Sáinz y Mora Salas 2004). Claro está, ello se vive de manera diferente según los condicionamientos contextuales. La experiencia de la inseguridad laboral en Argentina evidencia un cambio abrupto con respecto al pasado donde el aumento de la flexibilidad se vive, casi exclusivamente, como un conjunto de mecanismos para reducir costos y aumentar la competitividad de las empresas. En México, en

cambio, la inseguridad asociada a la flexibilidad se experimenta también como un mecanismo simbólico. Alrededor de sus principios hay una construcción social del empleo que genera una aceptación de condiciones inseguras que aumentan las competencias individuales, desincentivan los reclamos colectivos y opacan el reconocimiento de la seguridad laboral como derecho social. En ambos casos, las transiciones laborales son negociadas, mayoritariamente, de manera individual y mediadas por redes sociales, que en Argentina se viven como una objeción institucional “*porque lo político no cumple su función*” y en México se experimentan como una especie de *innovación schumpeteriana*.

A esta complejidad se debe agregar además, la que proviene del segundo proceso: el acoplamiento de categorías externas. La novedad del problema del riesgo de exclusión se halla en que las posibilidades de su actualización rompen con la estructura clásica de marginalidad y vulnerabilidad en América Latina.

Como se ha expuesto en el apartado anterior, no son sólo las mujeres, los más jóvenes, los asalariados manuales o los informales los que tienen mayor propensión a la exclusión social²¹. Esta segunda dimensión de la complejidad de la desigualdad social contemporánea está relacionada con lo que Reygadas (2004) llama las nuevas interconexiones de la diferenciación social. Las desigualdades asociadas a diferentes categorías sociales están interconectadas pero, a su vez, tienen especificidades propias y diferentes niveles de persistencia y reproducción en función de los mecanismos de decantación que tiene el sistema para depurarlas.

El riesgo de exclusión social estaría rompiendo con la categorización histórica en América Latina entre trabajo formal e informal y estaría fragmentando también la categorización en el interior del primero entre regulados y no regulados a partir de los procesos de desregulación y flexibilización. Es decir, el riesgo social podría estar generando nuevos procesos de categorización y acoplamiento de las desigualdades sociales en la medida en que ha homogeneizado categorías históricamente desiguales –homogeneización basada en la pobreza lo llama Pérez Sáinz (2004: 55)– y, a su vez, estaría produciendo heterogeneidades dinámicas en el interior de categorías ocupacionales con relativa independencia de su posición social, es decir,

²¹ De allí que los grandes “perdedores” del cambio en el modelo de acumulación han sido los asalariados del sector formal que vieron mermados sus ingresos y sus condiciones de seguridad social mediante el aumento de la precarización y el desempleo estructural (Pérez Sáinz 2004).

tanto en grupos sociales históricamente privilegiados (el empleo público por ejemplo) como en los menos favorecidos.

En los mercados de trabajo de América Latina en la actualidad, el principal eje de diferenciación social estaría dado entonces por un doble mecanismo que reproduce desigualdades de manera persistente: en términos de exclusión actualizada por un lado –donde se ubicaría la existencia de un excedente laboral (desempleo estructural y economía de la pobreza) que es funcional en cuanto su reproducción no genera distorsiones “graves” al sistema– y en términos de riesgo de exclusión por el otro –donde se ubicaría todo el campo de las ocupaciones a partir de diferencias intracategoriales en función de las combinaciones posibles de precarización–.

Mientras el límite categorial que propone Tilly está dado por la exclusión, donde la adaptación y el acaparamiento de oportunidades son los mecanismos por excelencia que la definen; el límite externo generado por el acoplamiento está dado por el riesgo, en función de los niveles de empleabilidad de la fuerza de trabajo.

Ambos procesos, a su vez, están organizados institucionalmente, devienen lógica constitutiva del modelo de acumulación y generan respuestas individualizadas de ajuste que los consolidan, los legitiman y los naturalizan, donde el riesgo social termina siendo parte de esta cultura histórica de tolerancia a la desigualdad que caracteriza a toda la región.

Las manifestaciones de la inseguridad laboral trascienden al trabajador y se expresan en otros ámbitos de la vida. La incertidumbre laboral genera combinaciones diferentes de realizaciones y expectativas: “estar” y percibirse inseguro; estar pero no percibirse; percibirse pero no estarlo; ni estar ni percibirse. En este vínculo entre condiciones y percepciones hay algunas modulaciones fundamentales: el sector social, el género, la familia y la fase del curso de vida por la que esté transitando el trabajador. Estos factores introducen heterogeneidad al problema y además son mediaciones empíricas fundamentales que permiten matizar los resultados. Mediante ellas se puede demostrar que la inseguridad laboral no es indiferenciada, que atraviesa la estructura ocupacional y que está presente en diversos mercados de trabajo pero que asume diferentes formas y niveles.

Finalmente, el riesgo es también una sensación, una percepción, que se puede actualizar y particularizar bajo la forma de inseguridad a través de, al menos, dos mecanismos: la subjetivación temporal –como apropiación del problema– y su interpretación mediante

construcciones simbólica y moralmente estructuradas. El primero le otorga a la categoría sujeto –individual o colectivo– el papel central en la articulación temporal entre riesgo e inseguridad. Aquello que puede o no suceder en el futuro, y que está objetivamente definido –el riesgo de perder el trabajo existe objetivamente fuera de mi conciencia– se experimenta, se vivencia y se percibe en el presente en función de particularidades y variaciones subjetivas que a su vez dependen y fluctúan en función de factores culturales, psicológicos, sociales, económicos, de género, de curso de vida, etc. La manera en que cada individuo o grupo social se “apropia” en el presente del riesgo futuro (bajo la forma de inseguridad), depende de tales condicionamientos. En segundo lugar, la relación entre riesgo e inseguridad también está condicionada por elementos que no necesariamente están asociados a patrones racionales específicos o a comportamientos reflexivos sino a modulaciones culturales, simbólicas, motivacionales, de lenguaje, e incluso mitológicas, que existen entre los riesgos y su percepción (Alexander 2000). La emergencia –o no– de una conciencia individual del riesgo, su actualización bajo experiencias y percepciones de inseguridad, supone incorporar el sentido de los marcos culturales en los que se reproduce. Si el riesgo siempre ha existido pero ahora hay una nueva problematización y experimentación de los mismos a través de percepciones generalizadas de inseguridad es porque se está en presencia de un viraje fundamental en los referentes sociales de los esquemas culturales clásicos (Alexander 2000).

La interpretación de la situación social se vuelve así mucho más ambigua porque el riesgo supone nuevas diferenciaciones inclusivas creándose formas individuales de desigualdad social que se superponen a las estructurales donde las tipologías sociales se temporalizan y las categorías históricas pueden devenir en diferentes fases en una sola vida (Lash y Urry 1998).

Bajo estas consideraciones, el mapa de la desigualdad social en la región se presenta necesariamente más amorfo y en cuanto tal, plantea nuevos desafíos tanto para su lectura y comprensión como para sus posibilidades de transformación social.

Bibliografía

- Alexander, Jeffrey (2000). *Sociología cultural: formas de clasificación en las sociedades complejas*. México. Anthropos.
- Barba Solano, Carlos (2004). "Régimen de Bienestar y reforma social en México". *Serie Políticas Sociales 92*. Santiago de Chile. CEPAL.
- Beck, Ulrich (1998). *La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad*. Barcelona. Paidós.
- Berg J, Ernst C and Auer P (2006). *Meeting the Employment Challenge. Argentina, Brazil and Mexico in the Global Economy*. Geneva. Rienner.
- Beriain, Josetxo (comp.) (1996). *Las consecuencias perversas de la modernidad. Modernidad, contingencia y riesgo*. Barcelona. Anthropos.
- Beteille, André (1983). *The idea of natural inequality and other essays*. Delhi. Oxford University Press.
- Beynon Huw and Blackburn Robert (1972). *Perceptions of Work. Variations within a factory*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Blossfeld Hans (2003). "Globalisation, social inequality and the role of country specific institutions. En Conceicao Pedro, Heitor Manuel y Lundvall Bengt (eds.). *Innovation, competence building and social cohesion in Europe: Towards a learning society*. Cheltenham. Edward Elgar Publishing.
- Blossfeld y Hofmeister (2005). "Globalife: Life Courses in the Globalization Process. 1999-2005". *Final Report*. Bamberg. Otto Friedrich University of Bamberg.
- Castel Robert (2004). *La inseguridad social*. Buenos Aires. Manantial.
- Dahrendorf Ralph (1983). *Oportunidades Vitales: notas para una teoría social y política*. Madrid. Espasa Calpe.
- DiPetre Thomas (2002). "Life Course Risks, mobility regimes, and mobility consequences: a comparison of Sweden, Germany and the United States". En *American Journal of Sociology*. Volume 108. N° 2. Chicago. University of Chicago Press.

- Douglas, Mary (1996). *La aceptabilidad del riesgo según las ciencias sociales*. Barcelona. Editorial Paidós.
- Drake, John (2001). *Downshifting: how to work less and enjoy life more*. Londres. Berrett Koehler.
- Drolas A, Montes Cató J y Picchetti, V (2005) "Las nuevas relaciones de poder en los espacios de trabajo". Fernández Arturo (comp.) (2005). *Estado y Relaciones Laborales: transformaciones y perspectivas*. Buenos Aires. Prometeo Libros.
- Esping- Andersen, G (1999). *Social Foundations of post industrial economies*. Oxford Press. Londres.
- Esping Andersen, Gosta (1989). "The Three Political Economies of the Welfare State". En *Canadian Review of Sociology and Anthropology*. Vol. 26. N°2.
- Esping Andersen, Gosta (2001). *Fundamentos Sociales de las Economías Postindustriales*. Barcelona. Ariel.
- Ferrie, Jane (2001). Is job insecurity harmful to health? En *Journal of the Royal Society of Medicine*. Vol. 94. Febrero 2001.
- Filguiera, Carlos (1999). *Vulnerabilidad, activos y recursos de los hogares: una exploración de indicadores*. CEPAL. Montevideo.
- Fitoussi Jean Paul y Rosanvallon Pierre (1997). *La nueva era de las desigualdades*. Buenos Aires. Manantial.
- Franklin, Jane (1998). *The Politics of Risk Society*. Cambridge. Polity.
- Gandini Luciana, Mancini Fiorella (2006). "Modernidad y Trabajo: tres modelos analíticos para entender la relación entre política, economía y sociedad en América Latina". Mimeo.
- García, Brígida (2006). "El sentido de las transformaciones laborales en América Latina". El Colegio de México. Agosto 2006.
- Gauchet, Marcel (2003). *La religión en la democracia*. Barcelona- Madrid. Editorial del Cobre y Editorial Complutense.

- Giddens, Anthony (1996). "Modernidad y autoidentidad". En Beriain, Josetxo (comp.) (1996). *Las consecuencias perversas de la modernidad. Modernidad, contingencia y riesgo*. Barcelona. Anthropos.
- Giddens, Anthony (1997). "Vivir en una sociedad postradicional". En Beck Ulrich, Giddens Anthony y Lash, Scott (1997). *Modernización Reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno*. Madrid. Alianza Universidad.
- Gootenberg Paul (2004). "Desigualdades persistentes en América Latina: historia y cultura". En *Revista Alteridades*. Año 14. Nº 28. Julio- Diciembre. México. Universidad Autónoma de México.
- Gough Ian y Wood Geof (eds.) (2004). *Insecurity and Welfare Regimes in Asia, Africa and Latin America*. Cambridge. Cambridge University Press.
- Heinz, Walter (2003). "From Work Trajectories to Negotiated Careers". En Mortimer, Jeylan y Shanahan, Michael (eds.). *Handbook of the Life Course*. New York. Kluwer Academic Plenum Publishers.
- Huber Evelyne (2005). "Globalization and Social Policy Developments in Latin America". Glazter Miguel and Rueschemeyer (eds.). *Globalization and the future of the Welfare State*. Pittsburg. University of Pittsburgh Press.
- Johnson, Karen (1997). "Shiftwork from a work and family perspective". *Research Paper R-98-2E*. Applied Research Branch, Strategic Policy Group, Human Resources Development. Ottawa.
- Kohli, Martin (1986). "Social Organization and Subjective Construction of the Life Course". Sorensen A, Winert F, Sherrod L (eds.). *Human Development and the life course: multidisciplinary perspectives*. Lawrence Erlbaum. New Jersey.
- Lash, Scott (1997). "La reflexividad y sus dobles: estructura, estética, comunidad". En Beck Ulrich, Giddens Anthony y Lash, Scott (1997). *Modernización Reflexiva. Política, tradición y estética en el orden social moderno*. Madrid. Alianza Universidad.
- Lash, Scott y Urry, John (1998). *Economías de Signos y Espacio. Sobre el Capitalismo de la Posorganización*. Buenos Aires. Amorrortu Editores.

- Leisering, Lutz (2003). "Government and the Life Course". Mortimer, Jeylan and Shanahan, Michael (eds.). *Handbook of the Life Course*. New York. Kluwer Academic Plenum Publishers.
- Luhmann Niklas (1996). "La contingencia como atributo de la sociedad moderna". En Beriain Josexto (comp.) *Las consecuencias perversas de la modernidad*. Barcelona. Anthropos.
- Luhmann, Niklas (1998). *Sociología del Riesgo*. México. Triana Editores. Universidad Iberoamericana.
- Micco, A and Pagés, C (2004). *Employment protection and gross job flows: A differences-in-differences approach*. Washington DC. IADB. Working Paper N° 158.
- Mills, Melinda (2000). "The transformation of partnerships. Canada, The Netherlands and the Russian Federation in the age of modernity". Amsterdam. Thela Thesis Population Studies Series.
- Mora Salas Minor (2003) "Desigualdad Social: ¿nuevos enfoques, viejos dilemas?. En *Cuadernos de Investigación*. Centro de Estudios Sociológicos. El Colegio de México. Cuaderno N° 2. Septiembre.
- Mora Salas Minor (2003a). "El riesgo laboral en tiempos de globalización". *Estudios Sociológicos de El Colegio de México*. Vol. XXI. N°63. Septiembre- Diciembre 2003.
- Mora Salas Minor (2006). "Ajuste Estructural y empleo precario: el caso de Costa Rica". Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales con especialidad en Sociología. Centro de Estudios Sociológicos. El Colegio de México.
- Nolan, Jane (2005). "Job insecurity, gender and work orientation: an exploratory study of breadwinning and caregiving identity". *GeNet Working Paper*. N° 6. Febrero 2005. University of Cambridge.
- Orsatti, A and Calle, R (2004). *La situación de los trabajadores de la economía informal en el Cono Sur y el Área Andina*. Lima. ILO. Working Paper N° 179.

- Pérez Sáinz Juan Pablo (2004). "Algunas hipótesis sobre desigualdad social y mercado de trabajo. Reflexiones desde Centroamérica". Ponencia presentada en el seminario *Persistent Inequalities in Latin America*. Princeton University. Marzo.
- Pérez Sáinz Juan Pablo y Mora Salas Minor (2004). "De la oportunidad del empleo formal al riesgo de exclusión laboral. Desigualdades estructurales y dinámicas en los mercados latinoamericanos de trabajo". *Revista Alteridades*. Año 14. Nº 28. Julio- Diciembre. México. Universidad Autónoma de México.
- Presser, Harriet (1998). "Toward a 24 hour economy: the US experience and implications for the family". Vannoy, Dana y Dubeck, Paula (eds.). *Challenges for work and family in the Twenty First Century*. New York. Aldine De Gruyter.
- Reygadas Luis (2004). "Más Allá de la clase, la etnia y el género: acciones frente a diversas formas de desigualdad en América Latina". En *Revista Alteridades*. Año 14. Nº 28. Julio- Diciembre. México. Universidad Autónoma de México.
- Rosanvallon Pierre (1995). *La nueva cuestión social*. Buenos Aires. Manantial.
- Salvat, Pablo (2002) *El porvenir de la equidad: aportaciones para un giro ético en la filosofía contemporánea*. Santiago, Chile. Ed. LOM.
- Sen, Amartya (1992) "Functionings and capability". A. *Inequality reexamined*, New York. Russell Sage Foundation.
- Sengenberger, W. (1992) "Revisiting the legal and institutional framework for employment security: an international comparative perspective". Koshiro, K. (ed) *Employment Security and Labour Market Flexibility*. Detroit, Wayne State University Press.
- Sennett, Richard (2000), *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo.*, Barcelona. Anagrama.
- Standing, G. (1999) *Global Labour Flexibility - seeking distributive justice*. London, Macmillan Press Limited.
- Tilly Charles (2000). *La desigualdad persistente*. Buenos Aires. Manantial
- Tilly Charles (2003). "Changing forms of inequality". *Sociological Theory*. 21: 1.

- Tockman, V (2003). *Desempleo Juvenil en el Cono Sur: causas, consecuencias y políticas*. Santiago. Prosur Opciones.
- Turner Brian (1986) "Types of equality". En *Equality*. London. Tavistok Publications.
- Van Parijs, Philippe (1992). *¿Qué es una sociedad justa?. Introducción a la práctica de la filosofía política*. Buenos Aires. Nueva Visión.
- Venard, Bertrand (2002). "Organisational change in service multinationals: from radical change to destabilization". *The Service Industries Journal*. Volume 22. Issue 1.
- Wagner, Peter (1997). *Sociología de la modernidad. Libertad y disciplina*. Barcelona. Herder.
- Weller, J (2001). *Procesos de Exclusión e Inclusión Laboral: la expansión del empleo en el sector terciario*. Santiago. ECLAC. Serie Macroeconomía del Desarrollo N°6.
- Wilson, William (1997). *When Work disappears. The World of the New Urban Poor*. New York. Vintage Books Edition.
- Yeates, Nicola (2001). *Globalisation and Social Policy*. Londres. Sage Press.