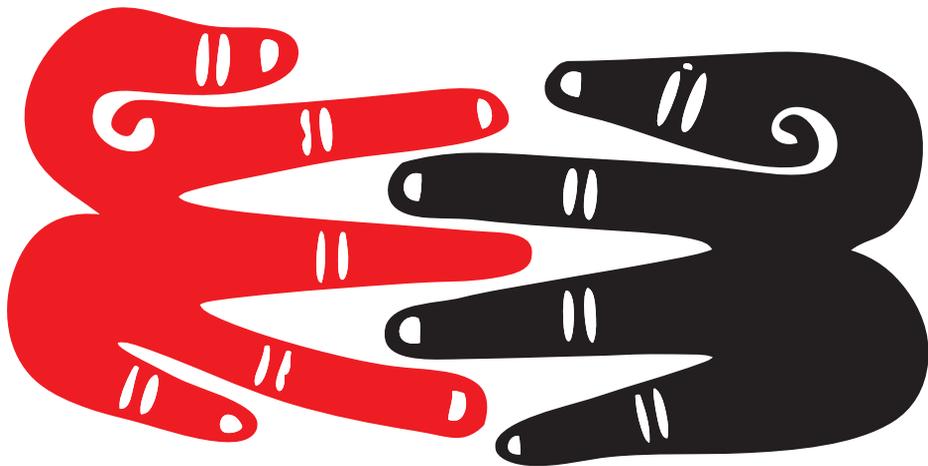


REVISTA  
ECONOMÍA

VOL. 67 | N.º 106 | NOVIEMBRE 2015



EL TRABAJO A DEBATE.  
PERSPECTIVAS TRANSDISCIPLINARIAS  
SOBRE EL TRABAJO EN AMÉRICA LATINA

REVISTA ECONOMÍA

Vol. 67, N.º 106 (noviembre 2015)

EL TRABAJO A DEBATE  
PERSPECTIVAS TRANSDISCIPLINARIAS  
SOBRE EL TRABAJO EN AMÉRICA LATINA

EDITORES

MIGUEL RUIZ ACOSTA

*Universidad Central del Ecuador*

ANDREA MARTÍNEZ

*Universidad Central del Ecuador*

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto Superior de Investigación y Posgrado (ISIP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana.

AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

DECANO Econ. René Puga | SUBDECANO Econ. Bayardo Tobar

DIRECTOR CARRERA DE ECONOMÍA Econ. Alberto López

DIRECTOR CARRERA DE ESTADÍSTICA Econ. Vicente Paspuel

DIRECTOR CARRERA DE FINANZAS Econ. Lenin Tobar

DIRECTOR ISIP Econ. Diego Carrión

CONSEJO EDITORIAL

René Puga (UCE), Bayardo Tobar (UCE), Diego Carrión (ISIP-UCE), Francisco Gachet (ISIP-UCE), Patric Hollenstein (ISIP-UCE), Nancy Medina (UCE), Miguel Ruiz Acosta (UCE), Ricardo Sánchez (UCE).

EDITOR GENERAL

Andrea Martínez

EDITOR DEL DOSSIER

Miguel Ruiz Acosta

EDICIÓN DE TEXTO

Gustavo Pazmiño

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN

Patric Hollenstein, Gustavo Pazmiño

IMPRESIÓN

Centro de Artes Gráficas

DIRECCIÓN REVISTA ECONOMÍA

Ciudadela Universitaria, Avenida América

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Central del Ecuador

Quito, Ecuador

Teléfono: +593 (02) 252 5018, ext. 502

Correo electrónico: [revistaeconomia.uce@gmail.com](mailto:revistaeconomia.uce@gmail.com)



Los contenidos pueden usarse libremente, sin fines comerciales y siempre y cuando se cite la fuente.  
Si se hacen cambios de cualquier tipo, debe guardarse el espíritu de libre acceso al contenido.

## TABLA DE CONTENIDO

Vol. 67, N.º 106 (noviembre 2015)

Editorial .....	v
DOSSIER	
Políticas públicas y empleo informal en Ecuador: 2007-2015 .....	11
<i>Mauricio León, Universidad Central del Ecuador</i>	
«Como cualquier otro trabajo»: Organizando a las trabajadoras remuneradas del hogar en Ecuador .....	37
<i>Erynn Masi de Casanova, Universidad de Cincinnati, EE. UU.</i>	
El sujeto de las ventas directas en Colombia: en los límites del trabajo y consumo .....	53
<i>Héctor Bermúdez, Flacso-Ecuador</i>	
Inclusiones y exclusiones en el Código de Trabajo de Cuba. Un análisis desde la ciudadanía .....	63
<i>Yassiel Vázquez, Flacso-Ecuador</i>	
Racionalidad del trabajo y capital desde la tasa de ganancia de Marx: Una mirada (empírica) a las economías de Europa y Norteamérica .....	77
<i>Giovanny Manosalvas, Universidad Central del Ecuador</i>	
ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS	
Gestión del conocimiento y pertinencia de la universidad para la transformación social .....	111
<i>Nelson Rodríguez, Universidad Central del Ecuador</i>	
Sistemas de protección social para adultos mayores en América Latina: Agenda pendiente en el sistema de pensiones en Ecuador .....	121
<i>Jeannette Sánchez, Universidad Central del Ecuador</i>	
Mujeres y trabajo en lugares de extracción y refinamiento petrolero en Ecuador .....	145
<i>Ivette Vallejo, Fernando García, Cristina Cielo, Flacso-Ecuador</i>	
Estudio comparativo entre la producción lechera de Chimborazo y Galicia. Una aproximación a partir de las teorías económicas competitiva e institucional .....	165
<i>Danny Zambrano, Giovanni Herrera; Universidad de las Fuerzas Armadas, Ecuador</i>	

RESEÑAS

Ecuador Debate (94). Trabajo y empleo: nuevos análisis .....	187
<i>Miguel Ruiz Acosta, Universidad Central del Ecuador</i>	

ENSAYOS FOTOGRÁFICOS

Rostros rurales y desarrollo local .....	195
<i>Diana Cabrera, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuicultura y Pesca del Ecuador</i>	

La pesca, faena del mar .....	199
<i>María Camila Carrillo, fotógrafa independiente</i>	

POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN .....	206
--	-----

## EDITORIAL

Vol. 67, N.º 106 (noviembre 2015)

**D**urante los últimos años hemos sido testigos de un retorno de los estudios sobre el trabajo a escala global. Como apuntó hace no mucho Marcel van der Linden, el renovado interés en dicha temática ha sido resultado, al menos en parte, de las implicaciones sociales de la crisis capitalista mundial —aún no resuelta— y del resurgimiento de luchas de los trabajadores en diferentes lugares del planeta. Dicho aumento de la combatividad laboral se despliega sobre un proceso de incorporación de enormes masas de población durante las últimas décadas a los circuitos de producción y realización del valor. Actualmente la fuerza de trabajo global está conformada por la conjunción de los aproximadamente 1400 millones de trabajadores que son completamente dependientes del salario, y una especie de «ejército de reserva» conformado por los cerca de 218 millones de desempleados, así como los 1700 millones de trabajadores que han sido designados como empleados vulnerables. Además de su creciente peso numérico, el contingente de los trabajadores subsumidos de alguna forma a la reproducción del capital ha ido ganando en complejidad y diferenciación interna, dando paso a lo que Ricardo Antunes llama una *nueva morfología del trabajo*, que incluye no solo a los trabajadores asalariados a tiempo completo, que fueron en algún momento el prototipo sobre el cual giraron los estudios laborales, sino también a una multitud de trabajadores a tiempo parcial, o con empleos ocasionales, así como a una infinita variedad de personas que desempeñan actividades no asalariadas, pero que no escapan del todo a la lógica de la explotación del trabajo.

El presente número de la Revista Economía se propuso recoger en el dossier *El trabajo a debate: perspectivas transdisciplinarios sobre el trabajo en América Latina*, una serie de aportes que, con diversos enfoques disciplinarios, problematiza diversos aspectos de la señalada nueva morfología del trabajo en Nuestra América.

En primer lugar presentamos el trabajo *Políticas públicas y empleo informal en el Ecuador: 2007-2015* del economista Mauricio León Guzmán, quien, partiendo de las definiciones empleadas por la Organización Internacional del Trabajo sobre la economía informal como la mezcla entre sector informal y empleo informal, argumenta que durante los últimos años y en el marco de una coyuntura mundial favorable la combinación de políticas laborales y de seguridad social en el Ecuador han coadyuvado a la disminución relativa del empleo informal, principalmente mediante la inclusión de importantes sectores otrora excluidos a la seguridad social, sobre todo a partir del año 2007, cuando hay un punto de quiebre positivo hacia el crecimiento sostenido de las tasas de afiliación.

Siguiendo la problemática ecuatoriana, Erynn Masi de Casanova, en el artículo «*Como cualquier otro trabajo*»: *Organizando a las trabajadoras remuneradas del hogar en Ecuador*, expone algunos de los logros y retos del movimiento Organización de Trabajadoras del Hogar del

hogar en Guayaquil. En el marco de legislación sobre el trabajo doméstico pagado en América Latina, el estudio se pregunta por la estrategia de ese movimiento en torno a la redefinición del trabajo doméstico como un trabajo «regular», concluyendo que los factores que conducen a la explotación excesiva de las trh y dificultan la organización y movilización de las mismas no son las semejanzas del ese tipo de trabajo con los demás, sino sus particularidades.

También referido a las trabajadoras, pero a un universo diferente, se enfoca el estudio de Héctor Fabio Bermúdez, denominado *El sujeto de las ventas directas en Colombia: en los límites del trabajo y el consumo*. Aquí, el autor da un panorama general sobre una de las subramas económicas que se ha expandido rápidamente durante las últimas décadas en América Latina: conformado principalmente por mujeres, el trabajo de ventas queda velado en la esfera del intercambio, como resultado de contratos mercantiles entre las grandes empresas y sus «clientes». Sin embargo, detrás de ello existen relaciones laborales sui generis sobre las cuales vale la pena profundizar. El estudio de caso en una comuna de Cali nos muestra cómo dicho trabajo puede ser abordado desde diferentes puntos de vista que permitan comprender mejor los distintos significados de ese tipo de trabajo entre las mujeres.

El tercero de los artículos que componen el dossier es una síntesis de la tesis de maestría de Yassiel Vázquez sobre las *Inclusiones y exclusiones en el Código de Trabajo de Cuba*. Haciendo explícita su participación en el proceso organizativo del movimiento LGBTI cubano, el autor reseña los avatares de dicho movimiento para incluir el reconocimiento legal de algunos derechos de ese grupo de población en el Código de Trabajo en Cuba discutido a lo largo de 2013. El estudio sostiene que pese a que el movimiento no consiguió todos los objetivos que se había propuesto, sí llegó a posicionar a las desigualdades en el trabajo como problema en la agenda pública del país, incorporando al texto legal algunas conquistas.

Finalmente, la investigación de Giovanni Manosalvas sobre la *Racionalidad del trabajo y capital desde la tasa de ganancia de C. Marx*, presenta los resultados de una investigación empírica que, tomando como punto de partida la información de las cuentas nacionales de Estados Unidos y de Europa, pero enmarcándola en la crítica de la economía política marxista, nos muestra los vaivenes de la tasa de ganancia de esas regiones durante el último medio siglo. La aproximación heterodoxa del estudio de Manosalvas muestra cómo durante ese periodo la tasa de ganancia experimentó tendencias crecientes durante largos periodos, mientras que sus caídas se concentraron alrededor de la crisis de los setenta y durante años recientes, con la Gran crisis de 2008, de la cual aún no logra salir el capitalismo global.

En aras de convertirse en un espacio amplio de debate para las ciencias sociales ecuatorianas y latinoamericanas, y desde un espíritu interdisciplinario, la Revista Economía también incluye cuatro estudios adicionales sobre diversas temáticas de interés actual. Además, nuestra publicación cierra con la reseña de uno de los últimos números de la revista ecuatoriana *Ecuador Debate*, que también versa sobre la temática del trabajo y el empleo. Sirva esta breve presentación como invitación a nuestros lectores para involucrarse de forma activa en la construcción de Revista Economía y profundizar los debates que el pensamiento crítico ecuatoriano requiere.

Miguel Ruiz Acosta  
Universidad Central del Ecuador

## COLABORARON EN ESTE NÚMERO

**CRISTINA CIELO** Profesora-Investigadora del Departamento de Sociología y Estudios de Género de la FLACSO, sede Ecuador, e integrante del Grupo de Investigación «Transacciones, Economía y Vida Común y del Grupo de Trabajo Universidad y Sociedad». Su trabajo resalta las dimensiones subjetivas y políticas de las desigualdades económicas, producidas a través de las violencias simbólicas y estructurales de diferentes formas de propiedad, de gestión de recursos y de representación política. Actualmente trabaja temas de las trayectorias transnacionales de conocimientos y la economía política de la vida cotidiana.

**DANNY ZAMBRANO** Docente de la Universidad de las Fuerzas Armadas (ESPE). Los estudios de grado y posgrado los realizó en la antigua Escuela Politécnica del Ejército. Obtuvo el grado de Ingeniero Comercial (2000), MBA en el Programa Integral de Habilidad Múltiples (2005) y Diplomado en Diseño Curricular por Competencias (2008). Doctorando en Economía y Empresa por la Universidad de Santiago de Compostela (USC-España). Las líneas y sublíneas de investigación son: Economía alimentaria, Desarrollo territorial y rural, Economía social, Economía aplicada para el desarrollo sostenible y Gestión empresarial.

**ERYNN MASI DE CASANOVA** Profesora Asociada de Sociología, Universidad de Cincinnati (EE. UU.), especializada en temas de género y trabajo. Es autora de dos libros, *Making Up the Difference: Women, Beauty, and Direct Selling in Ecuador* (2011) y *Buttoned Up: Clothing, Conformity, and White-Collar Masculinity* (2015), y coeditora de los libros *Bodies without Borders* y *Global Beauty, Local Bodies*, ambos publicados en 2013. Desde 2010 ha investigado el trabajo remunerado del hogar en Ecuador, enfocándose principalmente en la ciudad de Guayaquil.

**FERNANDO GARCÍA** Antropólogo y Profesor-Investigador en el Departamento de Antropología, Historia y Humanidades de la FLACSO, sede Ecuador. Investiga temas referidos a interculturalidad, Estado y etnicidad. Ha sido profesor del Departamento de Antropología de la Pontificia Universidad Católica y ha realizado consultorías para la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y Unicef. Actualmente forma parte de la Red Latinoamericana de Antropología Jurídica (RELAJU).

**GIOVANNI HERRERA** Profesor titular principal del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio de la Universidad de las Fuerzas Armadas, ESPE, Ingeniero Comercial (ESPE), Ingeniero en Mercadotecnia (ESPE), Máster en Economía y Empresa (FLACSO), candidato a Doctor en Economía y Empresa por la Universidad Santiago de Compostela, España. Investigador especializado en análisis de impacto socioeconómico de fenómenos naturales, toma de decisiones y análisis y desarrollo de productos.

**GIOVANNY MANOSALVAS** Profesor de Crítica de la Economía Política en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Realizó sus estudios en Ingeniería en Finanzas en la Universidad Internacional, sede Ecuador. Estudios de posgrado en Maestría en Educación Superior (Universidad Central del Ecuador), Máster Universitario en Economía (Universidad Complutense de Madrid) y Maestría en Administración de Empresas, MBA (Universidad Autónoma de Barcelona). Actualmente cursa el programa doctoral en Economía en Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas de la Universidad Complutense de Madrid. Además, cuenta con varias publicaciones en revistas de Economía y ha participado como potente en varios congresos internacionales.

**HÉCTOR FABIO** Maestro en Ciencias Sociales con mención en Género y Desarrollo en Flacso-Ecuador. Egresado de la Universidad del Valle (Colombia) con especialidad el campo del trabajo desde un enfoque interseccional. Participó como asistente de investigación en la formulación y aplicación del proyecto «Sentidos del trabajo, regulación y modos de ser en el comercio minorista», dirigido por Cristina Vega. Igualmente fue uno de los investigadores en el estudio «Mejorando la participación femenina en el mercado laboral y el empoderamiento económico de las mujeres a través de mejores políticas en América Latina», coordinada en su fase cualitativa por Alison Vásconez y Cristina Vega.

**IVETTE VALLEJO** Profesora-Investigadora del Departamento de Desarrollo, Ambiente y Territorio de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), sede Ecuador. Ha realizado investigaciones relacionadas con derechos territoriales de los pueblos indígenas, territorio/territorialidad, género y ambiente. Ha coordinado proyectos vinculados a medios de vida sostenibles con pueblos indígenas altoandinos, manejo de la biodiversidad y pueblos indígenas en la Amazonía, agendas ambientales de mujeres indígenas. Actualmente trabaja en temas relacionados con conflictos socioecológicos, extractivismo y afectación en medios de vida de comunidades locales.

**JEANNETTE SÁNCHEZ** Profesora titular de Macroeconomía en la Universidad Central del Ecuador. Doctorando en Políticas Públicas y Transformación Social de la Universidad Autónoma de Barcelona, Máster en Planificación Comunitaria y Regional de la Universidad de Texas, Máster en Economía de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), sede Ecuador. Exministra de Inclusión Económica y Social, de Desarrollo Social, y de Política Económica. Investigadora en temas de desarrollo, economía social y políticas sociales.

**MAURICIO LEÓN** Economista por la Universidad Central del Ecuador, Máster en Economía por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), sede Ecuador y doctorando en Ciencias Sociales por la Universidad de Salamanca, España. Profesor titular de Política Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Exviceministro de Coordinación de la Política Económica, Coordinación de Desarrollo Social, e Inclusión Económica y Social. Investigador en políticas públicas, macroeconomía, pobreza, desigualdad, trabajo e indicadores sociales. Excoordinador del Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador (SIISE). Las publicaciones más recientes son sobre la conceptualización y medición del Buen Vivir, economía del Buen Vivir y cambio estructural.

**NELSON RODRÍGUEZ** Vicerrector Académico y de Investigación de la Universidad Central del Ecuador. Investigador de las relaciones de ciencia, sociedad y universidad con énfasis en la gestión para la innovación institucional. Doctor en Psicología de la Universidad Central del Ecuador. Tiene una especialización en Gestión ambiental de la Universidad de Namur, Bélgica. Tiene una maestría de Gestión de Talento Humano de la Universidad Central del Ecuador y es candidato a doctor por la Universidad de La Habana, Cuba. Fue director científico de la Fundación para la Ciencia y Tecnología (FUNDACYT).

**YASSIEL VÁZQUEZ** Maestrante en Ciencias Sociales con mención en Género y Desarrollo en la Flacso-Ecuador. Licenciado en Comunicación Social por la Universidad Central de Las Villas, Cuba. Periodista y activista social por la ciudadanía para lesbianas, gais, bisexuales, transgéneros, intersexuales y personas viviendo con VIH. Línea de investigación: trabajo, sexualidades y desigualdades.

DOSSIER

Vol. 67, N.º 106 (noviembre 2015)

EL TRABAJO A DEBATE.  
PERSPECTIVAS TRANSDISCIPLINARIAS  
SOBRE EL TRABAJO EN AMÉRICA LATINA



**POLÍTICAS PÚBLICAS Y EMPLEO  
INFORMAL EN ECUADOR: 2007-2015**

MAURICIO LEÓN

*Universidad Central del Ecuador*

Recepción manuscrito: 4 de agosto de 2015

Aceptación versión final: 30 de octubre de 2015

**RESUMEN** Este análisis identifica la relación entre las políticas públicas laborales y de seguridad social implementadas en el Ecuador entre 2007 y 2015 y la reducción observada en el empleo informal. La evidencia sugiere que influyó una política activa para hacer cumplir a los empleadores con sus obligaciones laborales: cambios legales que fortalecieron los derechos de los trabajadores; penalización de la no afiliación a la seguridad social; sistema de planificación que orientó las políticas hacia el aumento de la cobertura de la seguridad social; reactivación de las inspectorías del trabajo; y reformas administrativas del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

**PALABRAS CLAVE** Empleo informal, política pública, laboral, seguridad social.

**ABSTRACT** This analysis identifies the relationship between the public working policies and the ones about social security which have been implemented in Ecuador between 2007 and 2015, as well as the reduction observed in informal work. The evidence suggests that it was an active policy which influenced employers on making them comply with their labor duties. These legal changes strengthened workers' rights and penalized the lack of affiliation of the workers to the social security. This planning system also oriented policies towards the increase of the social security coverage, reactivated work inspections, and permitted management reforms in the *Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social* (Social Security System of Ecuador).

**KEYWORDS** Informal work, public labor policy, social security.

**JEL CODES** E26, H55, J08, J46, J48, J81, J88.

**INTRODUCCIÓN**

El objetivo de este análisis<sup>1</sup> es comprender la relación entre las políticas públicas laborales y de seguridad social del gobierno de Rafael Correa y la reducción del empleo informal en el Ecuador en el período 2007-2015. Para ello se presentan estadísticas descriptivas de la evolución del empleo informal y el sector informal, se detallan las principales políticas laborales y de seguridad social implementadas y se revisan los resultados relevantes de la literatura empírica reciente sobre la informalidad en el Ecuador. En particular se busca identificar las

reformas legales e institucionales que pueden haber contribuido a la reducción del empleo informal, mediante la revisión de las normas publicadas en el Registro Oficial, los informes de rendición de cuentas ministeriales y los documentos de planificación del gobierno. Por lo tanto, no se trata de un análisis exhaustivo de toda la política laboral y del trabajo. Tampoco se pretende explicar o demostrar las relaciones causales entre políticas y empleo informal ya que ello requeriría de evaluaciones de impacto rigurosas, experimentales o cuasiexperimentales, que aislen los efectos de cada una de las políticas indagadas de otros factores determinantes posibles, las cuales están fuera del alcance de este estudio.<sup>2</sup>

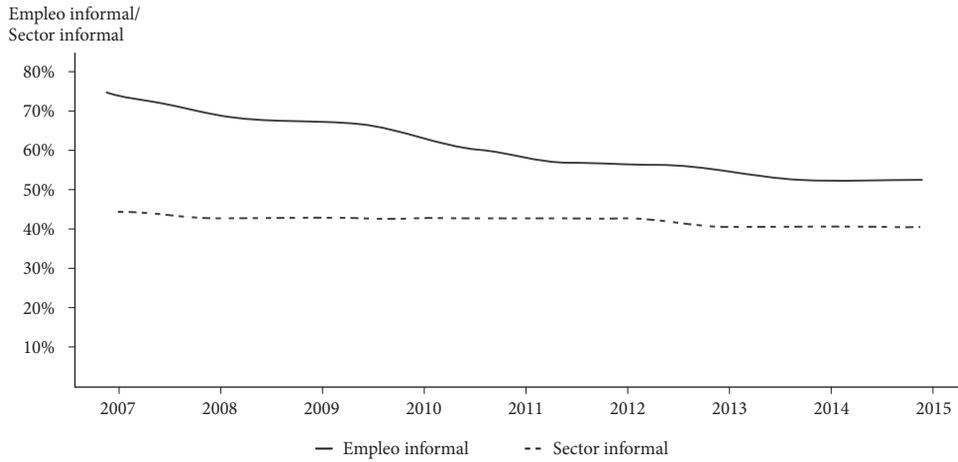
El marco conceptual corresponde a las definiciones de informalidad establecidas por la Organización Internacional del Trabajo. Para esta institución, la economía informal comprende tanto el sector informal como el empleo informal. En la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo de la OIT se adoptó una definición de empleo informal que hace referencia a las características del puesto, empleo o trabajo (OIT, 2003, pp. 51-58), en contraste con la definición de sector informal establecida en la Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo y referida a las características del establecimiento o unidad productiva (OIT, 1993, pp. 1-16).

En el país, desde 2007, la nueva definición estadística del sector informal elaborada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, INEC, comprendía los trabajadores que se encuentran en establecimientos de 10 trabajadores o menos y no tienen Registro Único de Contribuyentes (RUC), o no llevan contabilidad, o no tienen cuadernos de cuentas. En 2015 se ajustó la definición únicamente a la no tenencia de RUC.<sup>3</sup> Es decir, comprende tanto los establecimientos de empleadores informales como los establecimientos informales de trabajadores por cuenta propia. El empleo informal, por su parte, abarca los patronos y trabajadores por cuenta propia del sector informal, los trabajadores no remunerados, y los asalariados y trabajadores domésticos que no reciben de su empleador seguridad social o seguro médico. En consecuencia, se puede tener empleo informal tanto en el sector formal como en el sector informal y el servicio doméstico. Entonces, se esperaría que las políticas públicas dirigidas a ampliar la cobertura de la seguridad social reduzcan el empleo informal y son éstas las que se enfatizan en este estudio.

Los datos al 2015 evidencian la gran dimensión de la informalidad en el mercado laboral ecuatoriano: cerca de seis de cada diez ocupados son empleados informales y cuatro de cada diez están empleados en el sector informal.<sup>4</sup> Se observa también que entre 2007 y 2015 disminuyó tanto la tasa de empleo informal como la tasa del sector informal (ver Figura 1).<sup>5</sup> En efecto, el empleo informal a nivel nacional cayó de 74,1% a 57,3%. La tasa de empleados informales del sector formal, como porcentaje del total de ocupados, pasó de 16,3% a 10,2%. También se redujo la tasa de empleo informal del servicio doméstico de 2,9% a 1,5%. El empleo informal del sector informal disminuyó de 44,9% a 40,1% (ver Tabla 1). Por otra parte, la fuerza laboral nacional afiliada o cubierta por la seguridad social se incrementó de 26,3% a 44,2% entre 2007 y 2015 (ver Figura 2). En particular, el porcentaje de la fuerza laboral urbana con seguridad social subió de 29,2% a 47,1% entre 2007 y 2015.

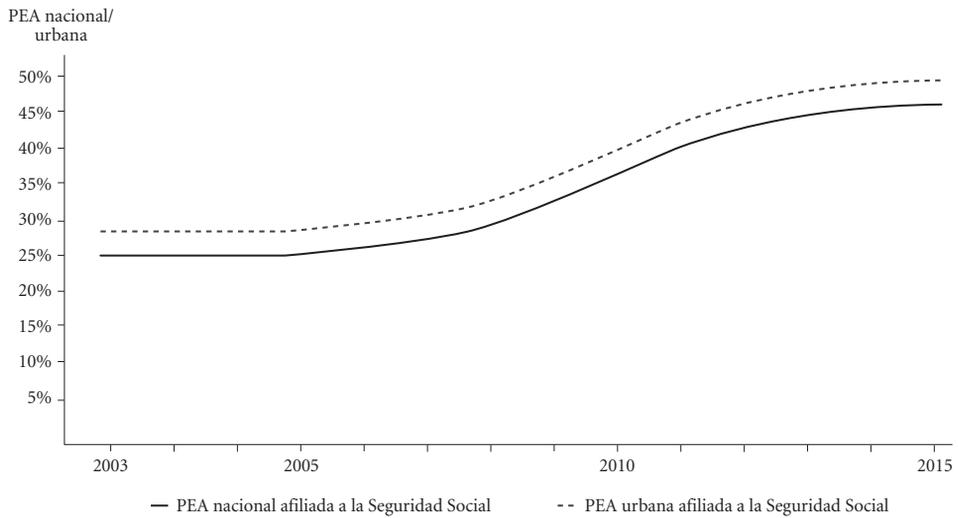
El sector informal a nivel nacional pasó de 45,1% a 40,4% entre 2007 y 2015 (ver Figura 1). En contraposición, el aumento de los trabajadores por cuenta propia ha presionado al alza el sector informal: pasaron de representar el 29,8% de los ocupados en 2007 a significar el 31,2%

**Figura 1. Ocupados en empleos informales y ocupados en el sector informal**



Fuente: INEC, Encuestas de empleo, subempleo y desempleo de varios años.

**Figura 2. PEA afiliada o cubierta por la seguridad social**



Fuente: INEC, Encuestas de empleo, subempleo y desempleo de varios años.

en 2015. Este incremento del trabajo por cuenta propia se explicaría parcialmente por la dificultad que enfrentan los emprendimientos de baja productividad para absorber los mayores costos que implica afiliar a los trabajadores a la seguridad social, pagar el salario mínimo y cumplir con los impuestos.

En resumen, el empleo informal disminuyó, hecho que se pretende comprender en el resto del artículo que contiene un análisis breve del comportamiento de la economía y la evolución del empleo informal, una descripción de las principales políticas públicas laborales y de seguridad social implementadas entre 2007 y 2015 y que tienen relación con la disminución del empleo informal, y una sección de conclusiones.

#### CRECIMIENTO ECONÓMICO, AUMENTO DEL GASTO SOCIAL E INCREMENTO DEL EMPLEO ASALARIADO

Entre 2000 y 2014, ayudada por el incremento del precio del petróleo, la economía ecuatoriana creció en promedio a una tasa anual de 4,3%, que en términos per cápita representa una tasa promedio anual de 2,4%. La economía no petrolera creció a una tasa anual de 4,9%. En el período 2007-2014, a pesar el impacto negativo de la crisis económica y financiera mundial, la economía creció en promedio a una tasa anual de 4,3%, mientras que la economía no petrolera lo hizo a una tasa anual de 5,1%. Desde el segundo semestre de 2014, debido a la caída del precio del petróleo, la economía sufrió una fuerte desaceleración y se ha estancado. La proyección oficial de crecimiento para el 2015, elaborada por el Banco Central del Ecuador, es de 0,4%, mientras estimaciones del Fondo Monetario Internacional señalan una tasa negativa de -0,6%.

En este último período se produjo un aumento importante del gasto social en particular y del gasto público en general. Efectivamente, el gasto en educación y salud pasó de 3,9% del PIB en 2007 a 5,7% del PIB en 2014 y el gasto público total del gobierno central subió de 16,0% del PIB a 26,0% del PIB. Este aumento del gasto público y social estuvo aparejado de un incremento de los asalariados gubernamentales, que en su mayoría corresponden a empleos formales con afiliación a la seguridad social. A nivel nacional, los asalariados de gobierno se incrementaron de 7,6% del total de ocupados en 2007 a 9,7% en 2015. En términos absolutos, según las encuestas de empleo, aumentaron de 460 mil a 689 mil (ver Tabla 2). Concordantemente, el consumo del gobierno general aumentó de 10,9% del PIB real en 2007 a 13,9% en 2014.

Entre esos años se observa también un incremento de los asalariados privados de 29,7% a 32,8% y una disminución de los empleados tercerizados (de 1,1% a 0,1%) y los trabajadores auxiliares no remunerados (de 10,4% a 8,9%). Las empleadas domésticas disminuyeron entre 2007 y 2015 (de 3,3% a 2,7%). La reducción de las empleadas domésticas tuvo su correlato en la disminución del valor agregado bruto del servicio doméstico, que presentó tasas de crecimiento negativas en 2011 y 2012 (de -3,5% y -1,4%, respectivamente), recuperándose en 2013 a una tasa de 1,8% y en 2014 a 4,8%. Se observa, en general, cierto cambio en la estructura del mercado laboral urbano y una reducción del empleo informal en todas las categorías de trabajo (ver Tabla 3). Los cuentapropistas aumentaron tanto en términos absolutos (en 439.000 personas) como en su participación en el total de ocupados. Los patronos disminuyeron en 72.000 personas (ver Tabla 2).

Si bien el crecimiento económico de los períodos 2000-2006 y 2007-2014 son similares, se observa un punto de quiebre en la tendencia de la fuerza laboral afiliada a la seguridad social a partir de 2007 (ver Figura 2), lo que sugiere que su aumento podría estar relacionado con modificaciones en las políticas públicas antes que con el crecimiento económico. Se requiere

Tabla 1. Empleo informal y formal en la ocupación total (%)

SECTORES	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Empleo informal	74,1	71,6	69,9	66,0	62,2	60,4	58,8	57,1	57,3
Sector formal	16,3	16,9	15,0	14,7	10,9	11,1	10,7	10,8	10,2
Sector informal	44,9	43,2	43,6	42,5	42,3	40,5	39,7	39,3	40,1
Servicio doméstico	2,9	3,1	2,9	2,3	1,6	1,8	2,1	1,8	1,5
No clasificado	9,9	8,4	8,5	6,4	7,4	7,0	6,4	5,2	5,6
Empleo formal	25,9	28,4	30,1	34,0	37,8	39,6	41,2	42,9	42,7
Sector formal	24,7	27,0	28,7	32,5	35,6	37,6	38,7	40,1	40,3
Sector informal	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	0,4	0,4	0,3
Servicio domestico	0,4	0,4	0,5	0,6	0,7	0,7	1,0	1,4	1,2
No clasificado	0,7	0,8	0,7	0,6	1,0	1,0	1,1	1,0	0,9

Fuente: INEC, Encuestas de empleo, subempleo y desempleo de varios años.

Tabla 2. Empleo informal y formal (miles de personas)

AÑO	EMPLEADO/ OBRERO PRIVADO	EMPLEADO/ OBRERO PÚBLICO	EMPLEADO OBRERO TERCERIZADO	JORNALERO/PEÓN	EMPLEADA DOMÉSTICA	PATRONO	CUENTAPROPIA	TRABAJADORES NO REMUNERADOS	RESTO	OCUPADOS DE 15 AÑOS O MÁS
2007	1.786,5	460,2	66,8	742,4	200,7	313,3	1.791,5	627,1	30,9	6.019,3
2008	1.808,0	492,4	15,8	823,7	207,5	317,9	1.746,2	573,6	20,3	6.005,4
2009	1.832,3	504,3	7,8	763,5	207,4	257,4	1.879,0	648,9	24,5	6.125,1
2010	1.842,5	575,9	12,4	773,8	176,2	212,6	1.934,3	570,9	14,6	6.113,2
2011	1.872,5	582,9	9,6	725,0	147,6	222,2	2.195,1	536,1	13,8	6.304,8
2012	1.968,2	584,0	8,7	754,5	158,0	242,2	2.130,4	565,9	12,9	6.424,8
2013	2.151,2	623,0	6,5	826,3	206,3	211,6	2.090,6	535,1	13,7	6.664,2
2014	2.278,1	655,4	3,8	783,6	224,4	225,3	2.167,4	570,8	12,4	6.921,1
2015	2.339,5	689,3	3,6	788,8	190,8	241,4	2.230,8	634,8	21,6	7.140,6

Fuente: INEC, Encuestas de empleo, subempleo y desempleo de varios años.

de evaluaciones de impacto de las políticas para tener mayor certeza sobre esta hipótesis, lo cual está fuera del alcance de este estudio. No obstante, en términos descriptivos, se observa que entre 2007 y 2014 las tasas de crecimiento económico promedio anual de las principales ramas económicas no petroleras están poco correlacionadas con las variaciones de la incidencia del empleo informal (ver Tabla 4). El coeficiente de correlación es bajo (-0,085).<sup>6</sup> Es decir, al parecer, las ramas con mayor crecimiento económico no han reducido relativamente más el empleo informal<sup>7</sup> (OIT, 2014, p. 6).

De hecho, el empleo informal se redujo en todas las ramas de actividad económica. No obstante lo hizo en mayor medida en las ramas de servicios, particularmente en a) administración pública y defensa, b) en enseñanza, c) servicios sociales, y d) salud (ver Tabla 4); resultado que es consistente con lo que encuentra Banco Mundial (2014, p. 48). Esto último, posiblemente se debe, por un lado, a que los ministerios de Educación y Salud llevaron a cabo un proceso de formalización de las relaciones laborales con maestros y personal de salud contratados mediante aportes de los padres de familia, la comunidad o los gobiernos locales. Adicionalmente, en el Ministerio de Educación constaba un grupo de docentes denominados educadores comunitarios que recibían únicamente una bonificación mensual inferior al salario mínimo y no tenían afiliación a la seguridad social. La disposición transitoria decimonovena de la Constitución de 2008 dispuso que en el transcurso de tres años el Estado diseñe las políticas para la regularización de la planta docente de educación popular. Por otra parte, en el período se amplió el número de maestros, personal de salud y policías. Al respecto, Banco Mundial (2014) afirma que:

Otros sectores relacionados al sector público —como Enseñanza y Servicios sociales y de Salud— registraron importantes descensos en la informalidad, en áreas tanto urbanas como rurales, lo que resulta consistente con una campaña gubernamental para formalizar a los trabajadores del sector público. (p. 48)

Por último, la eliminación de la tercerización laboral, que se explica luego, implicó que varias empresas públicas contraten directamente e incluyan en su nómina a trabajadores que laboraban en las empresas tercerizadoras, excepto el personal de seguridad y limpieza. El empleo informal entre los asalariados públicos urbanos disminuyó de 9,2% a 0,7% (ver Tabla 3). Así, el aumento del empleo público formalizó empleo informal y agregó más formalidad al crecimiento del empleo. Al 2014, las ramas económicas con mayor empleo informal son la construcción, electricidad, gas y agua, agricultura, ganadería, caza y pesca, y alojamiento y servicios de comida (74,5%, 69,1% y 66,7% respectivamente). En contraste, las ramas con menor tasa de empleo informal son administración pública y defensa, enseñanza y servicios sociales y de salud, actividades profesionales y técnicas (0,8%, 10,1% y 24,0% respectivamente) (ver Tabla 4).

La tasa de empleo informal es mayor en los establecimientos de menor tamaño, se redujo de forma generalizada en todo tipo de establecimientos pero disminuyó relativamente más en las empresas más grandes. En efecto, cayó en términos relativos un 80% en las empresas de cien o más empleados, al pasar de 24,4% a 4,8% (ver Tabla 5). Las empresas más grandes son más formales y están en capacidad de sufragar los costos de la formalización, mientras las más pequeñas, generalmente de baja productividad, tienen mayor dificultad de cubrir esos costos y cumplir con las regulaciones. Además, las empresas de menos de treinta empleados no alcanzan el número suficiente de trabajadores (30, según los artículos 442 a 447 del Código del Trabajo) para formar sindicatos, los cuales pueden ser mecanismos institucionales para presionar por la formalización del empleo. Esta situación es una gran limitante en un país como Ecuador en el que al año 2015 dos terceras partes de la población ocupada se encuentra en establecimientos de menos de 10 empleados.

**Tabla 3. Tasas de empleo informal urbano según categoría de trabajo (%)**

CATEGORÍA	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	VA	VR
Cuenta propia	78,1	75,5	74,0	72,6	71,8	70,0	69,3	70,0	71,4	-6,7	-8,6
Patrono	31,1	31,9	26,9	22,5	24,9	25,3	17,2	21,1	24,4	-6,7	-21,4
Trabajador auxiliar	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0
Asalariado privado	66,9	63,8	58,4	52,3	44,2	40,6	43,1	42,5	41,2	-25,7	-38,4
Servicio doméstico	87,5	86,9	83,1	77,5	65,8	71,1	64,6	58,8	55,3	-32,2	-36,8
Asalariado público	9,2	12,4	9,5	8,2	4,6	4,1	1,5	1,2	0,7	-8,5	-91,9
Total	65,1	62,8	59,8	55,0	51,4	48,9	48,4	48,8	48,4	-16,7	-25,7

Fuente: INEC (2007-2015). Nota: VA = Variación absoluta; VR = Variación relativa.

**Tabla 4. Tasas de variación del empleo informal urbano y tasas de crecimiento según ramas económicas no petroleras**

RAMA DE ACTIVIDAD ECONÓMICA	EMPLEO INFORMAL				VAB	
	2007	2014	VA	VR	VPA	CPA 2007-2014
	A	B				
Agricultura, ganadería, caza y pesca	83,9	69,1	-14,8	-17,6	-2,7	3,1
Manufactura (incluida refinera)	64,1	47,5	-16,6	-25,9	-4,2	2,9
Construcción, electricidad, gas y agua	85,0	74,5	-10,5	-12,3	-1,9	9,6
Comercio	72,4	55,9	-16,5	-22,8	-3,6	4,9
Alojamiento y servicios de comida	77,6	66,7	-10,9	-14,0	-2,1	5,9
Transporte, correo y comunicaciones	67,7	51,7	-16,0	-23,6	-3,8	7,1
Actividades profesionales y técnicas	46,9	24,0	-23,0	-49,0	-9,2	4,4
Adm. pública y defensa	8,1	0,8	-7,3	-89,9	-27,9	6,6
Enseñanza y servicios sociales y de salud	31,4	10,1	-21,2	-67,7	-14,9	4,7
Servicio doméstico	87,5	58,5	-29,0	-33,1	-5,6	3,3
Otros servicios	63,6	42,5	-21,1	-33,2	-5,6	2,9
Total	65,1	48,8	-16,3	-25,0	-4,0	5,1
Coefficiente de correlación						-0,085

Fuente: INEC, Encuestas de empleo, subempleo y desempleo de varios años. Nota: VAB = Valor agregado bruto; VA = Variación absoluta ( $c=b-a$ ); VR = Variación relativa ( $d=(b/a-1)$ ); VAP = Variación promedio anual ( $e=(b/a)^{(1/7)-1}$ ); CPA = Crecimiento promedio anual (geométrico).

### POLÍTICAS PÚBLICAS FAVORABLES AL TRABAJADOR

Desde 2007 se impulsó un conjunto de políticas favorables a los trabajadores. Por ejemplo, el Mandato Constituyente N.º 8 eliminó varias formas de precarización del trabajo; además, se implementaron políticas activas de salario mínimo y de fiscalización del cumplimiento por parte de los empleadores de su obligación de afiliar a sus trabajadores a la seguridad social (OIT, 2014, pp. 6, 7). El Mandato Constituyente N.º 8, emitido en mayo de 2008 por la Asamblea Nacional Constituyente encargada de redactar la nueva Constitución, eliminó la tercerización,<sup>8</sup>

la intermediación laboral y la contratación por horas.<sup>9</sup> El artículo 2 eliminó y prohibió la contratación laboral por horas y garantizó la jornada parcial con estabilidad, protección integral, remuneración proporcional y derecho a todos los beneficios de ley, afiliación a la seguridad social y fondo de reserva<sup>10</sup> (Asamblea Constituyente, 2008, pp. 2, 3). El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, expedido a finales de 2010, flexibilizó relativamente las restricciones a los contratos temporales, permitiéndolos para períodos de alta demanda y producción, reemplazo temporal de personal ausente y para actividades estacionales.

En el período 2007-2014 el salario mínimo en dólares corrientes aumentó anualmente, en promedio, 10,5% (pasó de USD 170 mensuales en 2007 a USD 340 en 2014), mientras que la tasa de inflación anual promedió un 4,4% y el crecimiento anual de la productividad laboral media un 3,3%. La política salarial consistió en aumentar el salario mínimo en el equivalente a la suma de la tasa de inflación, más el crecimiento de la productividad laboral y más un factor de equidad con el fin de cerrar la brecha entre este y el salario digno. La Constitución de 2008, en el artículo 328, estableció que la «remuneración será justa, con un salario digno que cubra al menos las necesidades básicas de la persona trabajadora, así como las de su familia», y en su disposición transitoria vigésima quinta, que la «revisión anual del salario básico se realizará con carácter progresivo hasta alcanzar el salario digno de acuerdo con lo dispuesto en esta Constitución. El salario básico tenderá a ser equivalente al costo de la canasta familiar» (Asamblea Constituyente, 2008, p. 154).

Por su parte, los artículos 8 y 9 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones definieron al salario digno como el costo de la canasta básica familiar dividido para el número de perceptores del hogar, y como sus componentes, entre otros, básicamente al sueldo o salario mensual y la parte proporcional del décimo tercero, décimo cuarto, participación en utilidades y los fondos de reserva. Es necesario señalar que esta interpretación no es aceptada por las organizaciones de trabajadores, quienes defienden la interpretación literal del artículo 328 de la Constitución. Entre 2007 y 2014 mejoró la distribución funcional del ingreso a favor de los trabajadores al aumentar la participación de las remuneraciones en el valor agregado bruto de 33% a 39%.

#### CONSTITUCIÓN DE 2008, PLANES NACIONALES PARA EL BUEN VIVIR Y AGENDAS SECTORIALES

En la nueva Constitución de la República, aprobada mediante referéndum el 28 de septiembre de 2008, se ampliaron y fortalecieron los derechos económicos y sociales de la población, entre ellos el derecho a la seguridad social. En particular, el artículo 327 establece que será penalizado el incumplimiento de obligaciones y el fraude en materia laboral.<sup>11</sup> La política activa favorable a la afiliación de los trabajadores a la seguridad social se evidenció también en los distintos niveles de planificación del gobierno ecuatoriano, desde el Plan Nacional para el Buen Vivir hasta las políticas ministeriales.

El Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013 incorporó la política de ampliar la cobertura de la seguridad social, generar condiciones dignas para el trabajo y velar por el cumplimiento de los derechos laborales.<sup>12</sup> Estableció como meta 1.2.1 Alcanzar el 40% de personas con seguro

Tabla 5. Tasa de empleo informal por tamaño de empresa (%)

TAMAÑO DE EMPRESA	2007	2015	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
De 1 a 4 empleados	87,7	79,4	-8,3	-9,5
De 5 a 9 empleados	85,8	70,3	-15,5	-18,1
De 10 a 49 empleados	68,1	37,3	-30,8	-45,2
De 50 a 99 empleados	49,1	18,5	-30,6	-62,3
De 100 o más empleados	24,4	4,8	-19,6	-80,1
Total	74,1	57,3	-16,8	-22,6

Fuente: INEC (2007-2015).

social hasta el 2013 (SENPLADES, 2009, p. 151; OIT, 2014, p. 7). Estas políticas y metas fueron recogidas tanto en la Agenda Social 2009-2011 como en la Agenda Social 2012-2013 del Consejo Sectorial de Desarrollo Social, que corresponde al segundo nivel del sistema de planificación nacional y comprende las políticas del gabinete social del Gobierno (Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, 2010, p. 37; Ministerio Coordinador de Desarrollo Social, 2012, p. 37).

El Ministerio de Relaciones Laborales, ahora Ministerio del Trabajo, ajustó sus políticas institucionales al Plan Nacional para el Buen Vivir (OIT, 2014, p. 7). De acuerdo con su informe de rendición de cuentas del año 2010, estableció como su objetivo estratégico institucional 3: «Desarrollar e implantar un sistema de evaluación y control público y privado sobre la aplicación de las Leyes, normativa ministerial y el respeto de los derechos fundamentales de servidores y trabajadores» (Ministerio de Relaciones Laborales, 2010, p. 4). El nuevo Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017, en el objetivo 9, Garantizar el trabajo digno en todas sus formas, plantea la meta 9.7, aumentar la PEA de 15 años o más afiliada a la seguridad social contributiva de 41,4% en 2012 al 60,0% en 2017, y a nivel rural de 32,7% al 50,0% (SENPLADES, 2013, p. 289).

Además, las instituciones públicas están obligadas por la Ley de Seguridad Social de 2001 a recabar de las empresas constructoras las certificaciones de que se encuentran al día en el pago de aportes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).<sup>13</sup> Para cumplir con estas disposiciones, las entidades públicas incluyen en las cláusulas contractuales con las empresas constructoras privadas la obligación de presentar dichos certificados.<sup>14</sup> Esta normativa debería haber contribuido a formalizar a los trabajadores de la construcción en un período de crecimiento económico basado en el aumento de la inversión pública en infraestructura (OIT, 2014, p. 7). La inversión del sector público no financiero pasó de 6,1% del PIB en 2007 a 13,9% del PIB en 2014 y los datos de las encuestas nacionales de empleo muestran un aumento de los ocupados en el sector de la construcción entre 2007 y 2014 de aproximadamente 80 000 trabajadores. Sin embargo, la rama de la Construcción es la que muestra la menor reducción relativa del empleo informal, apenas 12,3% (ver Tabla 4). Al respecto, Banco Mundial (2014) encuentra que «A pesar de un aumento de contratos públicos en el sector Construcción, la informalidad en Construcción mostró un mediocre descenso de 9% entre 2007 y 2013» (p. 48).

Tanto la Agenda para la Transformación Productiva 2010-2013 del Consejo Sectorial de la Producción como el Código Orgánico de la Producción, expedido en diciembre de 2010,<sup>15</sup> plantean a los empresarios el cumplimiento de las cuatro éticas: ética con los trabajadores, ética

con la comunidad, ética con el Estado y ética con el medio ambiente. La ética con los trabajadores implica que los empleadores cumplan sus obligaciones laborales y de seguridad social con sus trabajadores<sup>16</sup> (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad, 2010, pp. 15, 77). El Ministerio de Industrias y Productividad tiene a su cargo los sellos «Hace Bien» y «Hace Mejor» para certificar a las empresas que cumplen con las cuatro éticas y ha definido una lista de certificadoras y consultores calificados para su implementación. Sin embargo, hasta finales de 2015, solo once empresas han sido certificadas con el Sello «Hace Bien» y dos con el sello «Hace Mejor», todas ellas grandes empresas.

#### PENALIZACIÓN DE LA NO AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL

El presidente Rafael Correa convocó a un referéndum y consultar popular que se celebró el 7 de mayo de 2011. La quinta pregunta de la consulta popular consultó a la población lo siguiente:

¿Está usted de acuerdo con que la Asamblea Nacional, sin dilaciones dentro del plazo establecido en la Ley Orgánica de la Función Legislativa, a partir de la publicación de los resultados del plebiscito, tipifique como infracción penal la no afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social de los trabajadores en relación de dependencia?

Los resultados se proclamaron oficialmente el 12 de julio de 2011 y se publicaron el 13 de julio de 2011 en el Registro Oficial N.º 490. En la pregunta 10, los votos favorables al sí alcanzaron el 55,02% de los votos válidos y los favorables al no el 44,97% (OIT, 2014, p. 7). La tipificación como infracción penal demoró y recién el 10 de febrero de 2014 la Asamblea Nacional expidió, mediante publicación en el Suplemento al Registro Oficial N.º 180, el Código Orgánico Integral Penal que incluye las sanciones y multas por la no afiliación al IESS. Son tres artículos, el 242, que reemplaza al artículo 78 de la actual Ley de Seguridad Social,<sup>17</sup> y los artículos 243 y 244 que son nuevos (OIT, 2014, p. 7). El artículo 242 establece una pena privativa de libertad de uno a tres años por la retención ilegal de las aportaciones a la seguridad social y la clausura del local o establecimiento hasta que se cancele los valores adeudados en caso de encontrarse responsabilidad penal de la persona jurídica.<sup>18</sup>

Por su parte, el artículo 243 tiene relación con las empresas legalmente constituidas que no afilien a sus trabajadores a la seguridad social. En este caso la empresa, en su calidad de persona jurídica, puede ser intervenida y sancionada con una multa de 3 a 5 salarios básicos unificados del trabajador en general por cada empleado no afiliado.<sup>19</sup> El salario básico unificado del trabajador en general corresponde al salario mínimo y en el año 2014 ascendió a USD 340 dólares mensuales, que equivalió en términos anuales al 64,8% del PIB per cápita (USD 6297). Por último, el artículo 244 fija la pena privativa de libertad de 3 a 7 días para los empleadores por la falta de afiliación a la seguridad social de sus trabajadores.<sup>20</sup> Las penas y multas previstas en los artículos 243 y 244 se imponen siempre que la persona infractora no abone el valor en mora dentro del término de cuarenta y ocho horas después de haber sido notificada (OIT, 2014, p. 7).

Si bien la tipificación de la no afiliación a la seguridad social como infracción penal demoró más de cinco años desde la promulgación de la nueva Constitución a finales de 2008, el aumento en la afiliación y la reducción del empleo informal observado en este período sugieren

que la sola posibilidad de la penalización modificó el comportamiento de los empresarios y los indujo a afiliarse a sus trabajadores, cambio de conducta que se habría ahondado con la Consulta Popular de 2011 y la discusión en la Asamblea del nuevo Código Integral Penal (OIT, 2014, p. 7).

Al respecto, el Banco Mundial (2012, p. 70) afirma que el resultado de la consulta popular incrementó los costos de la informalidad y que la seriedad del mensaje de la penalización enviado por las autoridades probablemente estimuló el incremento en la afiliación de los trabajadores a la seguridad social aún antes de que las infracciones penales entren en vigencia. De igual modo, Goñi (2013, p. 5) afirma que la protección laboral dispuesta por la nueva Constitución y la aplicación más rigurosa de las regulaciones laborales probablemente indujeron a la formalización de las relaciones laborales. Asimismo, el Banco Mundial (2014) afirma que «Si bien la ley [Código Orgánico Integral Penal] no se implementó sino a comienzos del 2014, poco después del referéndum se observó un importante incremento en la tasa de afiliaciones al IESS» (p. 84).

#### INSPECTORÍAS DEL TRABAJO Y CONTROL DEL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES LABORALES

El gobierno, a través del Ministerio de Relaciones Laborales y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social,<sup>21</sup> impulsó desde el año 2009 un programa activo de inspectorías del trabajo basado en la difusión de los derechos y obligaciones laborales a través de los medios de comunicación y en la supervisión in situ de hogares y empresas a través de inspectores de las direcciones regionales de esa entidad. En el año 2010 se emprendió la campaña Trabajo Doméstico Digno que se enfocó en fiscalizar directamente en las viviendas de los barrios de clase media y alta el cumplimiento por parte de los patronos de las condiciones contractuales y de los beneficios de ley para las empleadas domésticas. A partir de 2011, la campaña se denominó Trabajo Digno y añadió la fiscalización directa en las empresas del cumplimiento de las condiciones laborales con los trabajadores en general. En el caso de que los patronos incumplan, deben pagar multas y regularizar la situación laboral del empleado. El número de inspectores aumentó un 277% entre 2006 y 2011, al pasar de 65 a 245 inspectores. (OIT, 2014, p. 9). La reactivación de las inspectorías del trabajo se basó en la Disposición Final Segunda del Mandato Constituyente N.º 8, de mayo de 2008, que dispuso que:

Para un efectivo control y cumplimiento de las disposiciones del presente mandato, que consolide los derechos fundamentales de los trabajadores y la seguridad jurídica de los empleados, el Ejecutivo fortalecerá la infraestructura organizacional, administrativa y financiera del Ministerio de Trabajo y Empleo.

Según el Informe de Rendición de Cuentas de 2012, el Ministerio de Relaciones Laborales (MRL) realizó 23.744 inspecciones en ese año y sensibilizó a 548.000 trabajadores (Ministerio de Relaciones Laborales, 2012, p. 6). En 2011 realizó 26.764 inspecciones (MRL, 2011, p. 4) y 17.820 en el 2010 (MRL, 2010, p. 38). Hasta septiembre de 2013, el ministerio había realizado 26.207 inspecciones (MRL, 2013, p. 3). En años previos al 2010, el número de inspecciones bordeaba apenas las 500 anuales y se basaba en un modelo pasivo en función de las denuncias

recibidas. Por su parte, el informe de rendición de cuentas 2011 del IESS (2011, pp. 100, 101) señala que el número de empleadores registrados aumentó de 140.759 en 2008 a 320.823 en 2011 (OIT, 2014, p. 9). En este último año la tasa de crecimiento fue de 46,7% respecto de un total de empleadores en el 2010 de 218.752. Asimismo, el número de afiliados al seguro general obligatorio, que es el régimen general de la seguridad social, subió en 126% entre 2006 y 2015, al pasar de 1.401.935 a 3.175.284.

Hay dos estudios empíricos del Banco Mundial que analizan los efectos de las inspectorías. El primero, basado en una encuesta realizada entre mayo y junio de 2011 a una muestra de 1.200 micro y pequeñas empresas (de 1 a 50 empleados) en las ciudades de Quito, Guayaquil, Tulcán y Machala, encontró que el 8,5% de las empresas afirmaron haber sido inspeccionadas en el último año por el Ministerio de Relaciones Laborales y el 11,1% por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social,<sup>22</sup> con una correlación positiva entre las inspecciones de estas dos entidades de 0,50; es decir, que si alguna de ellas realizó una inspección a una empresa, aumenta la probabilidad de que la misma empresa reciba la inspección de la otra (Banco Mundial, 2012, pp. 66-70). Las inspecciones aumentaron la probabilidad de que las empresas cumplan las obligaciones laborales, aunque no todas las que recibieron inspecciones lo hicieron. El estudio comparó las empresas que fueron inspeccionadas en el último año con las que no y encontró que el 50% de las primeras cumplió con la afiliación a la seguridad social de sus trabajadores, frente a solo el 20% de las segundas. Finalmente, el estudio encontró que entre empresas con similares características institucionales y del propietario, el impacto marginal sobre el porcentaje de empleados afiliados a la seguridad social fue positivo y mayor en aquellas inspeccionadas por el IESS (0,17) que en aquellas inspeccionadas por el MRL (0,15) (OIT, 2014, p. 9).

El segundo estudio se refiere a las inspecciones y al cruce de información entre el Ministerio de Relaciones Laborales y el Servicio de Rentas Internas como determinantes de una mayor formalización:

El Gobierno ha tomado varias medidas para asegurar que los empleadores cumplan la ley, incrementando significativamente el número de inspecciones del Ministerio de Relaciones Laborales y realizando campañas masivas de comunicación sobre la necesidad de respetar los derechos de los trabajadores y ofrecer un pago digno. Asimismo, el Ministerio de Relaciones Laborales está ahora verificando la información del empleo con el Servicio de Rentas Internas (SRI), lo que ha incrementado la formalización de manera importante. (Banco Mundial, 2014, p. 84)

El Banco Mundial realizó una descomposición econométrica de los cambios en la probabilidad de informalidad en cambios en las características de los trabajadores y cambios en los parámetros o la propensión a ser informal. Encontró que la reducción de la informalidad de los trabajadores asalariados se debió principalmente a cambios en los parámetros; es decir, a la disminución de la propensión a ser informal (Banco Mundial, 2014, pp. 62, 63). Concluyó que esto «sugiere que los cambios en las regulaciones del mercado laboral y la mayor aplicación de las normas sí tuvieron importancia en la reducción de la informalidad» (Banco Mundial, 2014, p. 10). En el caso de los trabajadores por cuenta propia, encontró que la reducción de la informalidad fue pequeña y que se debió principalmente a cambios en las características de

los trabajadores. En resumen, la reactivación de las inspectorías laborales aumentó la probabilidad de que los empleadores sean descubiertos incumpliendo sus obligaciones y, por otro, la expectativa de la penalización incrementó el costo esperado de infringir la ley.

### EMPLEO DOMÉSTICO

Un énfasis especial recibieron las políticas dirigidas a mejorar la calidad del empleo doméstico remunerado. Se aumentó el salario mínimo de las empleadas domésticas y se lo homologó con el salario mínimo de los trabajadores en general.<sup>23</sup> Además se exigió que los patronos las afilien a la seguridad social, respeten el horario de trabajo reconozcan y otorguen las vacaciones de ley, paguen las horas extras, el fondo de reserva y los décimos terceros y cuartos sueldos (OIT, 2014, p. 10).

Como se describió antes, la campaña Trabajo Doméstico Digno del Ministerio de Relaciones Laborales emprendió, luego de las etapas de información y difusión de derechos y obligaciones laborales, inspecciones directas en las viviendas a fin de verificar mediante entrevistas con las empleadas domésticas el cumplimiento de sus derechos laborales. En la entrada de las viviendas que cumplían con las obligaciones laborales los inspectores ponían un sello de Trabajo Digno, a la usanza de los censos de población y vivienda (OIT, 2014, p. 10).

Con esta política activa, el Servicio doméstico pasó de ser la rama de actividad económica con mayor incidencia de empleo informal en el 2007 a ser la cuarta en el 2014 (ver Tabla 4). Como se indicó antes, si bien aumentó el porcentaje de empleadas domésticas con afiliación a la seguridad social, en términos absolutos disminuyó su número de 201.000 a 158.000 entre 2007 y 2012. Este comportamiento posiblemente indica que hubo hogares que despidieron a las empleadas domésticas en esos años porque no estuvieron en capacidad de sufragar el aumento del salario mínimo y los costos de la afiliación a la seguridad social o debido al temor de incurrir en infracciones penales por la no afiliación (OIT, 2014, p. 10). Al respecto, Bosch, Melguizo y Pagés (2013) señalan que las inspecciones aumentaron la afiliación pero también destruyeron empleos:

Si bien es cierto que la iniciativa logró que un mayor porcentaje de trabajadores domésticos se afiliará a la seguridad social, también es verdad que se destruyeron muchos empleos para personas que no tienen demasiadas opciones en el mercado laboral. En resumen, la evidencia, aunque escasa, tiende a confirmar los efectos que la teoría presume para una mayor fiscalización en el mercado de trabajo. Por una parte, el incremento en la creación de trabajo formal. Por la otra, una reducción en el empleo total. Este último hecho obedece a que algunos trabajos que operan informalmente no son rentables si tienen que regularizarse y por lo tanto dejan de existir. (p.136)

Sin embargo, en los años 2013 y 2014 el número de empleadas domésticas volvió a subir (206.000 y 224.000 respectivamente), para caer nuevamente en 2015 (190.000). La recuperación del número de empleadas domésticas estuvo acompañado de menos horas promedio trabajadas (Banco Mundial, 2014, p. 41). Sobre la reducción temporal del empleo doméstico y la posterior recuperación, el Banco Mundial (2014) señala que probablemente se debió a los efectos de la crisis financiera global:

Es probable que la ayuda doméstica sea uno de los primeros gastos que cortan los hogares que afrontan un recorte presupuestal, y cualquier aumento de costos podría llevar a las familias a buscar alternativas más baratas (por ejemplo, trabajar ellos mismos). Esto parece haber ocurrido como resultado de la crisis financiera global: el número de empleados domésticos disminuyó después de 2009, pero retornó a los niveles anteriores a la crisis en el 2013. (p. 41)

La política salarial y las inspectorías del trabajo fueron acompañadas a finales de 2012 con la promulgación de la Ley orgánica para la defensa de los derechos laborales que en su artículo 5 deroga el artículo 269 del Código de Trabajo que establecía que los empleados domésticos tienen derecho a un día de descanso cada dos semanas de servicio y en su artículo 6 garantiza a los empleados y trabajadores domésticos los mismos beneficios que los trabajadores en general, especialmente en lo relativo a la jornada laboral y los días de descanso.<sup>24</sup>

#### INCENTIVOS A LA AFILIACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL

Un conjunto de reformas que amplían el acceso al seguro de salud del IESS y el acceso a los préstamos del Banco del IESS (BIESS) ha vuelto más atractivo el estar afiliado a la seguridad social (OIT, 2014, p. 8): ampliación de la cobertura del seguro de salud a los hijos menores de 18 años con cargo a las mismas aportaciones personales y patronales del afiliado y a los cónyuges de los afiliados a través de un aporte adicional equivalente al 3,41% de la remuneración;<sup>25</sup> disminución del período de carencia para causar el derecho a los beneficios del seguro de salud de 6 a 3 meses;<sup>26</sup> ampliación de la cobertura de la atención médica de salud mediante la derivación de pacientes a clínicas, hospitales y centros médicos privados, instituciones que reciben del IESS el pago por las prestaciones de salud realizadas sobre la base de un tarifario;<sup>27</sup> reanudación y ampliación del volumen de créditos prendarios, quirografarios e hipotecarios para los afiliados a través del BIESS;<sup>28</sup> y mejoramiento de los servicios, infraestructura y equipamiento de los centros de salud y hospitales del IESS. Además, el IESS implementó trámites en línea a través de su página web para la afiliación de trabajadores en general y empleadas domésticas y para el pago de los aportes (OIT, 2014, p. 8). De igual manera, el Ministerio de Relaciones Laborales facilitó el registro de contratos a través de su página web.

Con el fin regularizar la afiliación de los trabajadores a la seguridad social, la disposición transitoria segunda de la Ley Orgánica para la Defensa de los Derechos Laborales del año 2012 facultó a los empleadores por un período de seis meses a afiliar extemporáneamente a sus trabajadores al IESS sin sanciones ni recargos por multas.<sup>29</sup> Sin embargo, la mora patronal se estimó en USD 500 millones a finales de 2015, de los cuales USD 375 millones correspondían a aportes y USD 125 millones a intereses y multas. En el contexto de la recesión económica de 2015, los artículos 22 al 30 de la Ley Orgánica de Incentivos para Asociaciones Público Privadas y la Inversión Extranjera, Publicada en el Suplemento al Registro Oficial N.º 652 de 18 de diciembre de 2015, dispusieron la remisión de intereses, multas y recargos por mora patronal con el IESS, previa cancelación de los valores por aportes adeudados, como un mecanismo para conseguir ingresos de caja pero reduciendo los pasivos del sector patronal.

La ampliación en el 2010 de la cobertura legal del seguro de salud a hijos menores de 18 años y cónyuges implicó que se duplique el total de la población asegurada de 3 146 198 en 2009 a

6.380.927 en 2010 y a 8.151.385 en julio de 2013. Así, la cobertura legal pasó de 20% de la población total en 2007 a 52% en 2013<sup>30</sup> (OIT, 2014, p. 8). Sobre esto, Banco Mundial (2012) sostiene que otras razones del incremento del porcentaje de trabajadores afiliados a la seguridad social:

Probablemente sean los recientes cambios que permiten la afiliación de trabajadores a tiempo parcial, cierta relajación de las normas que exigen un período mínimo de empleo continuo antes de poder tener acceso a las prestaciones y la posibilidad de recurrir a servicios médicos tanto en centros públicos como privados. (p. 70)

Plantea, además, que estas reformas y el control más estricto a los empleadores luego de la consulta popular que dispone la penalización de la no afiliación «pueden haber incrementado los índices de afiliación y la percepción del valor de la seguridad social» (Banco Mundial, 2012, p. 70). Así mismo, Goñi (2013) afirma que los préstamos hipotecarios han sido un incentivo no vedoso para ampliar la cobertura del sistema previsional:

Algunos intentos de expandir la cobertura a través de enfoques más novedosos han sido hechos en países como Ecuador, donde el Instituto de Seguridad Social tiene un banco que ofrece préstamos hipotecarios en términos competitivos a los trabajadores que califican y que han aportado regularmente al fondo de pensiones. (p. 7)

El Seguro Social Campesino también aumentó su cobertura de 704.000 a 1,1 millones de beneficiarios, jubilados y afiliados entre 2007 y 2014. En particular, los afiliados se incrementaron de 164.000 a 330.000 en ese período. Sin embargo, las reformas descritas han ocasionado también un exceso de demanda de servicios de atención de salud, lo cual ha puesto tensión a una oferta insuficiente y ha generado un desfinanciamiento del seguro de salud (déficit de USD 550 millones en 2015). De hecho, en 2015 se modificó transitoriamente la distribución de los aportes, sin afectar el aporte total, destinando una mayor proporción al seguro de salud —resolución CD 501, de 13 de noviembre de 2015, del Consejo Directivo del IESS—. En el caso de los trabajadores del sector privado bajo relación de dependencia, para el año 2016, se redujeron el aporte al seguro de invalidez, vejez y muerte de 9,74% a 5,86% y el aporte al seguro de riesgos del trabajo de 0,55% a 0,20% y se aumentó el aporte al seguro de salud de 5,71% a 9,74%. Esta distribución se revertirá paulatinamente año a año hasta alcanzar en el año 2021 un 10,46% para el seguro de invalidez, vejez y muerte, un 5,16% para el seguro de salud y un 0,20% para el seguro de riesgos del trabajo.

Mediante la Ley de Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar, de abril de 2015, se faculta la afiliación de las trabajadoras del hogar no remuneradas en el seguro social obligatorio con la cobertura de las contingencias de vejez, muerte e invalidez y bajo una modalidad de cotizaciones de la unidad económica familiar según su nivel de ingreso completadas con un subsidio del Estado a las aportaciones individuales. La ley también eliminó el subsidio anual del gobierno central al IESS equivalente al 40% de las pensiones comprometiéndose a pagar el saldo faltante únicamente cuando este haga falta y fijó que el incremento anual de las pensiones sería de acuerdo a la inflación. Mientras la eliminación del subsidio anual afecta la sostenibilidad actuarial del fondo de pensiones, el aumento anual de las pensiones según la tasa de inflación del año anterior la mejora, ya que el mecanismo vigente

previamente incrementaba las pensiones por sobre la inflación a un grupo importante de pensionistas según una tabla escalonada.<sup>31</sup> Adicionalmente, la eliminación del subsidio anual a las pensiones tiende a convertir en el tiempo al fondo de pensiones de uno de reparto con capitalización colectiva a uno de reparto simple, sin afectar la solidaridad del esquema entre afiliados y pensionistas.

Esta ley también faculta al Ministerio del Trabajo a establecer límites a las brechas remunerativas entre los gerentes y los trabajadores de menor remuneración en la empresa, elimina el contrato a plazo fijo, fortalece las garantías laborales de los dirigentes sindicales, prohíbe el despido intempestivo de mujeres embarazadas y lo declara ineficaz, crea la figura de empresas vinculadas con el fin de que sean subsidiariamente responsables de obligaciones laborales y, en el caso de que formen parte de una misma cadena de valor, con el fin de que se consideren como una sola para el reparto de utilidades a los trabajadores. Sin embargo, esta norma legal también estableció un límite de hasta 24 salarios básicos unificados al monto de las utilidades distribuidas a los trabajadores, debiendo destinarse el excedente, en caso de haberlo, al régimen de prestaciones solidarias de la Seguridad Social.

Varias organizaciones sociales, de trabajadores y políticas interpusieron demandas de inconstitucionalidad a distintos artículos de esta ley, especialmente a aquellos referidos al techo fijado a las utilidades de los trabajadores, los límites a las indemnizaciones de los servidores públicos, la eliminación del 40% del subsidio estatal a las pensiones del IESS y el incremento de pensiones según la inflación (Audiencia por ley laboral se cumplió, 2016; Primera demanda contra la Ley de Justicia Laboral, 2015). También se cuestiona que la afiliación al IESS de las trabajadoras no remuneradas del hogar no cubra las contingencias de salud ni de acceso a los préstamos quirografarios e hipotecarios (Sexta demanda contra la Ley de Justicia Laboral en la Corte Constitucional, 2015).

#### CONCLUSIONES E IMPLICACIONES DE POLÍTICA PÚBLICA

El empleo informal disminuyó principalmente en el sector formal de la economía y, particularmente, en las empresas grandes y en las instituciones de gobierno. Aunque no hay evaluaciones de impacto rigurosas que identifiquen la relación causal entre cada una de las políticas implementadas y la reducción del empleo informal mediante métodos cuantitativos experimentales o cuasiexperimentales, la evidencia presentada apunta a que se debió a reformas legales e institucionales y a una política activa para hacer cumplir a los empleadores con sus obligaciones laborales. Éstas comprendieron políticas favorables al trabajador, aunque no sin contradicciones; cambios constitucionales y normativas que fortalecieron los derechos de los trabajadores y las obligaciones de los empleadores y que penalizaron la no afiliación a la seguridad social; el sistema nacional de planificación que orientó las políticas en sus distintos niveles hacia el aumento de la cobertura de la seguridad social; el cambio de modelo y la expansión de las inspectorías del trabajo para controlar en las empresas y las viviendas el goce de los derechos laborales; y reformas del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social que volvieron más atractivo para los trabajadores el estar afiliado y que facilitaron los trámites administrativos (OIT, 2014, p. 11).

Las políticas estudiadas se concentraron principalmente en el sector formal de la economía y en los trabajadores en relación de dependencia. Una mayor extensión de la afiliación a la seguridad social y reducción del empleo informal requiere que los hacedores de política pública consideren la rigidez estructural a la baja del sector informal, el gran peso de las pequeñas empresas y de baja productividad, el aumento de los trabajadores por cuenta propia y la reducción de los patronos. Dificilmente se logrará la meta del 60% de la PEA afiliada a la seguridad social al año 2017; de hecho a 2015 la cifra alcanzó únicamente 44,2%. Aún está pendiente una reforma de la seguridad social que permita el acceso de los trabajadores independientes, los que tienen una alta tasa de empleo informal (71,4% en 2015). Las políticas analizadas se concentraron principalmente en el empleo asalariado en relación de dependencia que representó al año 2015, incluidos los jornaleros, peones y empleadas domésticas, un 56,2% del total de ocupados. No obstante, los asalariados privados y las empleadas domésticas aún tienen importantes niveles de empleo informal (41,2% y 55,3% respectivamente). Por otra parte, los mayores niveles de informalidad se encuentran en las empresas de menor tamaño, las cuales son la mayoría en el país (66,9%). En efecto, las empresas de 1 a 4 empleados tienen una tasa de empleo informal de 79,4% y las 5 a 9 de 70,3%, mientras que en las de 100 o más empleados la tasa es de apenas 4,8% (ver Tabla 5).

Debido al carácter dual de los salarios, al ser tanto fuente de demanda y costo de producción, la política activa de aumento de los salarios por sobre la productividad del trabajo luego de generar un efecto positivo de demanda efectiva pueden haber creado, junto con los mayores costos que implica la afiliación de los trabajadores, restricciones por el lado de la oferta, especialmente para micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales por su baja productividad tienen mayor dificultad de sufragar los mayores costos laborales. Al respecto, el Banco Mundial (2014) afirma: «Estas políticas pueden ser efectivas para reducir la informalidad, siempre y cuando esta se origine únicamente de la falta de voluntad de cumplir, y no de la incapacidad de cumplir» (p. 10).

Asimismo, Goñi encuentra evidencia de efectos negativos de los incrementos de salarios mínimos en las ciudades más expuestas a estos cambios (ciudades con una mayor masa de trabajadores entre el viejo y el nuevo salario mínimo): se reduce la probabilidad de pasar de des-emporado a asalariado formal, aumenta la probabilidad de permanecer como asalariado informal y aumenta la probabilidad de pasar de asalariado formal a asalariado informal (Goñi, 2013, pp. 18, 19). Igualmente, para Banco Mundial (2014) los costos salariales podrían estar afectando la creación de empleos formales de baja calificación:

El salario mínimo se está acercando a la media del salario, y es alto para los estándares internacionales con respecto a la productividad de los trabajadores [...]. Si bien es deseable tener como punto de referencia el concepto de un salario que permita vivir dignamente, un salario mínimo que se establece en la media del salario —y, por lo tanto, por encima de la productividad de muchos trabajadores— podría distorsionar los incentivos productivos, ser difícil de aplicar, y podría afectar la creación de empleos formales que requieren menor cualificación. Además de salarios más altos, los trabajadores formales acceden a beneficios no salariales de al menos el 40% del salario base, haciendo que los costos de formalización sean prohibitivos para muchas empresas pequeñas y medianas, sobre todo si la productividad de los trabajadores es baja. (pp. 11, 12)

Si bien la reducción observada en el empleo informal es relevante (17 puntos porcentuales), su nivel sigue siendo elevado (57,3% en 2015), lo cual indica un problema estructural. El Ecuador es un país capitalista subdesarrollado, con un patrón de especialización primario exportador y alta heterogeneidad estructural; es decir, siguen coexistiendo en la economía sectores productivos de alta y muy baja productividad del trabajo, con un gran peso relativo de estos últimos. El período 2007-2014 presentó un crecimiento económico redistributivo del ingreso y políticas públicas que han contribuido a disminuir el empleo informal. Sin embargo, no se ha producido un cambio relevante de la estructura productiva (Ponce y Vos, 2012, p. 24; León, 2015; Ordoñez, Samman, Mariotti y Borja, 2015, pp. 38, 39).

En los próximos años Ecuador tiene el desafío de disminuir el empleo informal en el sector informal, lo que dependerá básicamente de tres aspectos según OIT: crecimiento económico con cambio estructural que amplíe el sector formal y que reasigne trabajadores desde el sector informal hacia el sector formal y desde sectores de baja productividad a sectores de alta productividad; reforma a la seguridad social contributiva que amplíe la cobertura de los trabajadores independientes;<sup>32</sup> y políticas que incrementen la productividad laboral de las micro, pequeñas y medianas empresas de manera que puedan sufragar los mayores costos laborales que impone el cumplimiento del pago de salarios mínimos y la afiliación a la seguridad social de sus trabajadores (OIT, 2014, p. 11). A estos se pueden añadir tres aspectos más. Primero, la coexistencia dinámicamente ineficiente del aseguramiento contributivo obligatorio de salud en el IESS y el sistema nacional de salud gratuita del Ministerio de Salud Pública. Para el largo plazo, el Ecuador debe optar por uno de los dos sistemas. Segundo, en el mediano plazo se requiere resolver la sostenibilidad del financiamiento integral de la seguridad social, lo cual demandará posiblemente reformas paramétricas y subsidios estatales. Tercero, se requiere pensar en un sistema integrado de protección social que articule y coordine el subsistema de seguridad social contributiva con el subsistema de asistencia social no contributiva.

Buena parte del período de dolarización oficial de la economía ecuatoriana coincidió con el boom de precios del petróleo y una depreciación del dólar a nivel internacional. Estas tendencias, junto con los cambios en los contratos con las empresas petroleras, otorgaron al gobierno de Rafael Correa espacio fiscal para impulsar la economía a través del gasto público y eludir las restricciones que impone la dolarización sobre el mercado laboral. Sin embargo, estas variables se han revertido desde el segundo semestre de 2014 conduciendo al país a un estancamiento económico en 2015 y probablemente también de 2016. En este nuevo contexto, el país enfrentará las limitaciones que impone la pérdida de soberanía monetaria dirigiendo los ajustes al sector fiscal y al mercado laboral. En efecto, el gobierno ha recortado el gasto público, eliminado el subsidio del 40% a la masa pensional del IESS e impulsado el proyecto de ley de optimización de la jornada laboral y del seguro de desempleo que, entre otros objetivos, busca flexibilizar el mercado laboral, lo que contrasta con la tendencia progresista de buena parte de las reformas previas.

Un aspecto positivo de esta propuesta de Ley para el propósito de reducir el empleo informal es que también eliminaría la voluntariedad de afiliación al IESS de los trabajadores autónomos, profesionales en libre ejercicio y patronos, lo que implicaría que deban afiliarse obligatoriamente. Antes, el gobierno tuvo un intento fallido en esta dirección por la oposición de los grupos de interés. En efecto, el Consejo Directivo del IESS en febrero de 2014 expidió la

Resolución cd 464 que disponía la afiliación obligatoria de los trabajadores independientes y en marzo de ese mismo año la derogó mediante Resolución CD 467 (Proyecto suprime voluntariedad en afiliación para los no dependientes, 2016). La obligatoriedad de la afiliación es un paso para extender la seguridad social y reducir el empleo informal entre los trabajadores independientes. No obstante, este es un grupo muy heterogéneo que va desde un vendedor ambulante hasta un profesional en libre ejercicio, por lo que se requiere un esquema diferenciado de aportaciones con subsidios estatales para los trabajadores de menores ingresos.

Para terminar, es necesario señalar las limitaciones de este estudio. La primera es que se enfocó únicamente en las políticas laborales y de seguridad social que posiblemente incidieron en la reducción del empleo informal; en consecuencia, no es un análisis comprehensivo de la política laboral y de la protección social. La segunda es que se basó principalmente en un análisis estadístico descriptivo a partir de las Encuestas de Empleo, Desempleo y Subempleo del INEC y, por tanto, no identifica en términos cuantitativos el impacto o la relación causal entre las políticas públicas estudiadas y el cambio en el empleo informal. Además, se revisó la literatura empírica existente sobre empleo informal en el Ecuador para el período analizado que proviene principalmente del Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, lo cual muestra la falta de este tipo de estudios por parte de instituciones ecuatorianas, vacío que puede ser llenado a futuro por las universidades. No obstante, el uso de estudios empíricos de estos organismos de financiamiento multilateral no implica necesariamente la coincidencia con sus propuestas de política pública. Finalmente, se analizó la evolución de la legislación laboral y de seguridad social, informes institucionales y literatura empírica reciente, sin considerar otras fuentes de información como entrevistas a actores clave de instituciones públicas, sindicatos y movimientos sociales. Estas son tareas que futuras investigaciones sobre el empleo informal en el Ecuador pueden abordar.

#### NOTAS

- 1 Este artículo se elaboró sobre la base de un informe previo preparado para la oit en el año 2014 (León, 2014b) que fue utilizado como insumo para la publicación del documento Evolución del empleo informal en Ecuador: 2009-2012 (oit, 2014). Igualmente, se usaron como insumos varias columnas publicadas en el semanario MásQmenos de Diario El Telégrafo entre septiembre de 2013 y enero de 2014 (León, 2013a a 2013e y 2014a).
- 2 Diferencio el término comprender que significa en este caso interpretar las relaciones o vínculos entre las políticas públicas laborales y de seguridad social y los cambios en el empleo informal del término explicar que significa demostrar relaciones causales entre ellas.
- 3 En este artículo se utiliza la nueva definición oficial de sector informal del inec presentada en 2015 y la definición aún no oficial de empleo informal del inec. Ésta es una diferencia con León (2014b), que utilizó la definición de sector informal del inec del año 2007 y una estimación del empleo informal realizada por el autor. Agradezco al inec y sus técnicos que me proporcionaron las tablas estadísticas respectivas para este estudio.
- 4 Según Banco Mundial (2014, p. 37), la informalidad en el Ecuador es alta independientemente de la definición que se use y es relativamente alta en comparación con otros países de la región.
- 5 El Instituto Nacional de Estadística y Censos, inec, modificó las definiciones de sector informal, desempleo y subempleo desde el año 2007, por lo que estos indicadores no son comparables con los de encuestas anteriores. El inec no presenta estadísticas oficiales de empleo informal.

6 Se debe tener la precaución de que una correlación entre dos variables igual a cero no implica necesariamente que estas sean independientes. La correlación mide únicamente el grado de asociación lineal.

7 El efecto neto del ciclo económico sobre la informalidad depende de los flujos de transición laboral que predominen. Goñi (2013, pp. 154-156) analiza la correlación entre los flujos de transición laboral y el ciclo económico en el Ecuador. Estudia el paso del desempleo al empleo, del empleo al desempleo y entre tipos de empleo (asalariado formal, asalariado informal y autoempleado). Encuentra que el paso de desempleo a asalariado formal y a autoempleo es procíclico, mientras que el paso de desempleo a asalariado informal es contracíclico. Asimismo, el paso de cualquiera de las tres categorías de empleo a desempleo es contracíclico. Finalmente, es procíclico el paso de asalariados informales a asalariados formales, de asalariados formales a asalariados informales y autoempleo a asalariados formales, mientras que es contracíclico el paso de asalariados formales a autoempleados. Obtiene que la reducción de la informalidad entre el primer trimestre de 2007 y el cuarto trimestre de 2010 se debió a un efecto balanceado entre menores entradas relativas a la informalidad (53%) y mayores salidas relativas de la informalidad (47%). Asimismo, el proceso de formalización entre los trabajadores asalariados está conducido por un incremento en las entradas relativas desde la informalidad y una contracción en las salidas relativas hacia la informalidad.

8 La tercerización quedó restringida únicamente a actividades que no son parte del negocio principal de la empresa tales como servicios de seguridad y limpieza.

9 Mediante Decreto Ejecutivo N.º 1121, de 3 de junio de 2008, se expidió el Reglamento para la aplicación del Mandato Constituyente N.º 8.

10 La Disposición Transitoria segunda estableció que: Los trabajadores que se encontraban laborando bajo la modalidad de contrato por horas por más de 180 días con anterioridad a la aprobación de este mandato serán contratados de manera obligatoria bajo las distintas modalidades previstas en el Código del Trabajo según lo establecido en el artículo 2 del presente mandato. La Disposición Final Primera derogó los artículos relativos a la contratación por horas de la Ley para la Transformación Económica del Ecuador, publicada en el ro N.º 34 de 13 de marzo de 2000.

11 Artículo 327. La relación laboral entre personas trabajadoras y empleadoras será bilateral y directa. Se prohíbe toda forma de precarización, como la intermediación laboral y la tercerización en las actividades propias y habituales de la empresa o persona empleadora, la contratación laboral por horas, o cualquiera otra que afecte los derechos de las personas trabajadoras en forma individual o colectiva. El incumplimiento de obligaciones, el fraude, la simulación, y el enriquecimiento injusto en materia laboral se penalizarán y sancionarán de acuerdo con la ley.

12 Política 1.2. Impulsar la protección social integral y seguridad social solidaria de la población con calidad y eficiencia a lo largo de la vida con principios de igualdad, justicia, dignidad, interculturalidad, literal b. Ampliar progresivamente la cobertura de la seguridad social con especial atención para adultos mayores, mujeres, personas con discapacidades y personas que realizan trabajos no remunerados; c. Ampliar progresivamente la cobertura del seguro social campesino, extenderla hacia sectores de pesca artesanal y crear una modalidad específica de afiliación para trabajadores y trabajadoras autónomas; d. Priorizar la asignación de recursos públicos para el incremento progresivo de la cobertura de la seguridad social para las personas que realizan trabajo doméstico no remunerado y tareas de cuidado humano. Política 6.1. Valorar todas las formas de trabajo, generar condiciones dignas para el trabajo y velar por el cumplimiento de los derechos laborales, literal e. Proveer prestaciones de seguridad social eficientes, transparentes, oportunas y de calidad para todas las personas trabajadoras, cualquiera sean las formas de trabajo que desempeñen.

13 El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es una entidad pública con autonomía administrativa y financiera que se encarga de administrar el financiamiento y las prestaciones de la seguridad social en el Ecuador (seguro de invalidez, vejez y muerte, seguro de salud, seguro de cesantía y seguro de riesgos del trabajo).

14 Así, el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, incorpora en los contratos de obra la siguiente cláusula: Requisito previo al pago de planillas: Previamente al pago de las planillas el contratista presentará el certificado de no adeudar al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social los aportes y fondos

de reserva de los trabajadores que estuviese empleando en la obra y una copia de las planillas de pago al IESS. Sin este requisito el ministerio no realizará pago alguno, conforme a los arts. 86 y 87 de la Ley de Seguridad Social, publicada en el Suplemento del Registro Oficial N.º 465, de 30 de noviembre de 2001, excepto en el caso de que sus trabajadores estén bajo otro régimen de contratación laboral.

15 El Código de la Producción contiene una serie de incentivos que buscan estimular la inversión privada orientada a la transformación de la matriz productiva del país. Entre los principales incentivos se encuentran reducciones del impuesto a la renta, zonas especiales de desarrollo económico y contratos de inversión que otorgan estabilidad jurídica.

16 El literal d. del artículo 59 del Código de la Producción, Objetivos de la democratización, del Código de la Producción establece: Fomentar el cumplimiento de las éticas empresariales que promueve el Gobierno Nacional, a través de la creación de un sello de gestión de reconocimiento público, que permita alentar e incentivar a las empresas que realizan sus actividades respetando el medio ambiente; cumpliendo con sus empleados y trabajadores en sus obligaciones laborales y de seguridad social; y, con la comunidad, con el pago oportuno de sus obligaciones tributarias, conforme a la legislación aplicable.

17 Artículo 78. sanción penal.- Sin perjuicio del plazo de quince (15) días para la remisión de aportes, descuentos y multas al IESS, el funcionario público o el empresario privado que hubiere retenido los aportes patronales y/o personales y haya efectuado los descuentos por rehabilitación de tiempos de servicio o de dividendos de préstamos hipotecarios y quirografarios de sus trabajadores y no los deposite en el IESS dentro del plazo máximo de noventa (90) días, contados a partir de la fecha de la respectiva retención, será sancionado con la pena de tres a cinco (5) años de prisión y una multa igual al duplo de los valores no depositados.

18 Artículo 242. Retención ilegal de aportación a la seguridad social: La persona que retenga los aportes patronales o personales o efectúe los descuentos por rehabilitación de tiempos de servicio o de dividendos de préstamos hipotecarios y quirografarios de sus trabajadores y no los deposite en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social dentro del plazo máximo de noventa días, contados a partir de la fecha de la respectiva retención, será sancionada con pena privativa de libertad de uno a tres años. Para el efecto, la o el afectado, el Director General o el Director Provincial del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, en su caso, se dirigirá a la Fiscalía para que inicie la investigación respectiva. Si se determina responsabilidad penal de la persona jurídica, será sancionada con la clausura de sus locales o establecimientos, hasta que cancele los valores adeudados.

19 Artículo 243. Falta de afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social por parte de una persona jurídica: En el caso de personas jurídicas que no cumplan con la obligación de afiliarse a uno o más de sus trabajadores al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, se impondrá la intervención de la entidad de control competente por el tiempo necesario para precautelar los derechos de las y los trabajadores y serán sancionadas con multa de tres a cinco salarios básicos unificados del trabajador en general, por cada empleado no afiliado, siempre que estas no abonen el valor respectivo dentro del término de cuarenta y ocho horas después de haber sido notificado.

20 Artículo 244. Falta de afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social: La o el empleador que no afilie a sus trabajadores al seguro social obligatorio dentro de treinta días, contados a partir del primer día de labores, será sancionado con pena privativa de libertad de tres a siete días. Las penas previstas se impondrán siempre que la persona no abone el valor respectivo, dentro del término de cuarenta y ocho horas después de haber sido notificada.

21 El Consejo Directivo del IESS, mediante Resolución cd 346, de 18 de febrero de 2011, creó la Subdirección de Afiliación y Cobertura, con la competencia de diseñar y proponer programas, estrategias, acciones e instrumentos para la ampliación de la cobertura y la afiliación, el mejoramiento de la recaudación de aportes y contribuciones, y el control de la afiliación y recaudación patronal.

22 El estudio también indagó sobre las inspecciones del municipio, cuerpo de bomberos, el Servicio de Rentas Internas (SRI), autoridades sanitarias y autoridades medioambientales. Encontró que dos tercios de las empresas afirmaron haber tenido una inspección en el último año y que las de mayor incidencia fueron las realizadas por el municipio (47,6%) y el cuerpo de bomberos (34%).

23 Los salarios mínimos de las empleadas domésticas, operarios de artesanía y colaboradores de la microempresa se equipararon con el de los trabajadores privados en general desde enero de 2010, mediante Acuerdo Ministerial 77, publicado en Registro Oficial 105 de 11 de enero de 2010. En 2007 el salario mínimo de las empleadas domésticas fue de usd 120 mensuales; en 2008, usd 170; en 2009, usd 200. Para los trabajadores en general, el salario mínimo fue, respectivamente, usd 170; usd 200; usd 218. Desde 2010, el salario mínimo de las empleadas domésticas es el mismo que el de los trabajadores en general, usd 240, usd 264 en 2011, usd 292 en 2012, usd 318 en 2013, usd 340 en 2014 y usd 354 en 2015.

24 Artículo 6. Añádase el siguiente artículo innumerado después del Artículo 268 del Código del Trabajo: Art. ... - A los empleados y trabajadores domésticos se garantiza los mismos beneficios de cualquier otro trabajador en general, debiendo sus jornadas de trabajo y descanso ser de cinco días a la semana o sea cuarenta horas hebdomadarias y los días sábados y domingos serán de descanso.

25 La Asamblea Nacional mediante la Ley Reformatoria a la Ley de Seguridad Social, publicada en el Suplemento al Registro Oficial N.º 323 de 18 de noviembre de 2010, reformó los artículos 102, 105 y 117, ampliando la edad de los hijos de los afiliados a ser cubiertos por el seguro de salud de 6 a 18 años. Previamente, el Consejo Directivo del IESS, mediante Resolución N.º cd 265, de 8 de junio de 2009, dispuso que los hijos de los afiliados sean beneficiarios hasta que cumplan los seis años de edad de acciones integrales de fomento y promoción de la salud, prevención, diagnóstico y tratamiento de enfermedades, recuperación y rehabilitación de la salud individual, cobertura que no se había realizado a pesar de constar en la Ley de Seguridad Social vigente desde 2001. Asimismo, en septiembre de 2008, el Consejo Directivo había dispuesto el inicio de atención médica a los hijos menores de los afiliados, hasta los seis años de edad, en todas las unidades médicas del IESS a nivel nacional, sin incluir provisionalmente el uso de medios de laboratorio clínico o de diagnóstico por radiología e imagen, ni tratamiento farmacológico.

26 La disposición general tercera de la Ley Reformatoria a la Ley de Seguridad Social indicada arriba estableció que: Los afiliados aportantes podrán gozar del beneficio de atención médica, desde el primer día de su afiliación, en caso de accidente o emergencia; y luego del tercer mes de aportaciones gozarán de los beneficios que el sistema brinda en salud.

27 El IESS tiene también sus propios centros de salud y hospitales mediante los cuales presta atención de salud directamente a los afiliados. Según el informe de rendición de cuentas del seguro de salud del IESS, del año 2012, entre 2010 y 2012 se acreditaron 417 prestadores externos. En el año 2012, el valor aprobado por el seguro de salud para pago a los prestadores externos fue de usd 479 millones, mientras que para los prestadores internos del IESS fue de usd 657 millones (IESS, 2012).

28 El Banco del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (BIESS), que es un banco público, fue creado en el año 2009 mediante ley publicada en el Suplemento al Registro Oficial N.º 587, de 11 de mayo de 2009. Realiza inversiones con los excedentes de los fondos de pensiones, salud, riesgos del trabajo y cesantía. A finales de 2015 tenía un capital total de usd 16 500 millones, de los cuales un 45% estaban invertidos en bonos del Estado y un 47% en créditos a los afiliados. Empezó a operar con los afiliados al IESS en octubre de 2010 otorgando créditos hipotecarios, quirografarios y prendarios. La cartera de crédito total del IESS a finales de 2015 ascendió a usd 7 800 millones, que equivalieron al 7,8% del PIB. Actualmente, el IESS es el principal actor en el mercado hipotecario, habiendo desplazado a la banca privada. Representa el 68% del volumen de crédito total en este segmento. Entrega créditos hipotecarios a largo plazo y con menores tasas de interés que los bancos privados.

29 Disposición transitoria segunda. Por esta sola vez los empleadores que no hubieren afiliado a sus trabajadores con relación de dependencia en los últimos tres (3) años, así no se mantenga la relación laboral en la actualidad, no serán sujetos de sanción y podrán afiliarlos extemporáneamente al IESS, dentro del plazo de seis (6) meses contados desde la expedición de esta Ley, pagando los valores correspondientes de aportación patronal y del trabajador, más el interés equivalente al máximo convencional permitido por el Banco Central del Ecuador, a la fecha de liquidación de la mora, sin recargos por multas, incrementos adicionales o de cualquier naturaleza, sin perjuicio de la responsabilidad patronal que se genere. Para los cálculos se exceptuarán los porcentajes correspondientes a los seguros de salud y riesgos del trabajo.

30 Aquí se ha enfatizado el aumento de cobertura del seguro de salud como incentivo para la afiliación a la seguridad social. Sin embargo, la sostenibilidad futura de estas reformas dependerá del adecuado financiamiento del fondo de salud, lo cual requerirá de incrementos en las cotizaciones. Tampoco se ha abordado la tensión e ineficiencia que existe entre el aumento de la cobertura del aseguramiento de salud a través del IESS, por un lado, y el incremento de la cobertura de salud mediante el Ministerio de Salud Pública, por otro.

31 La política gubernamental respecto al incremento anual de pensiones ha sido errática. Inicialmente era el Consejo Directivo del IESS el que establecía el aumento anual de pensiones sobre la base de informes actuariales. En marzo de 2009 se emitió la Ley Reformatoria a la Ley de Seguridad Social, a la Ley de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas y a la Ley de Seguridad Social de la Policía Nacional, que estableció la regla fija de que las pensiones se incrementarán al inicio de cada año en la misma proporción que la inflación del año anterior. Luego, en octubre de 2010, se expidió la Ley Reformatoria a la Ley de Seguridad Social, que estableció que las pensiones se incrementarán anualmente a partir del mes de enero de cada año en base a un coeficiente de crecimiento que iba de 5,61% a 16,16% para pensiones menores o iguales a 2,5 salarios básicos unificados (sbu) y que era de 4,31% para pensiones mayores a 2,5 sbu. Por último, en abril de 2015 se expidió la Ley Orgánica para la Justicia Laboral y el Reconocimiento del Trabajo en el Hogar que determinó que las pensiones se incrementarán al inicio de cada año de acuerdo a la inflación promedio anual del año anterior.

32 El Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social ha trabajado un proyecto de nueva Ley de Seguridad Social que reforme integralmente el sistema; sin embargo, no ha sido enviada a la Asamblea y se ha optado por múltiples reformas parciales.

#### REFERENCIAS

- Audiencia por ley laboral se cumplió. (2 de marzo de 2016). *El Universo*. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/03/02/nota/5438661/audiencia-ley-laboral-se-cumplio>
- Asamblea Constituyente (2008). *Mandato Constituyente* N.º 8. Montecristi, Ecuador.
- Banco Mundial (2012). *Ecuador, Las caras de la informalidad*. Informe N.º 67808-EC. Recuperado de [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/04/01/000442464\\_20130401121008/Rendered/PDF/67808SPANISH00Box0374379BooPUBLICO.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/04/01/000442464_20130401121008/Rendered/PDF/67808SPANISH00Box0374379BooPUBLICO.pdf)
- Banco Mundial (2014). *Ecuador. Informalidad y mercado laboral*. Informe N.º 90486-EC. Quito.
- Bosch, M., Melguizo A. y Pagés C. (2013). *Mejores pensiones mejores trabajos*. Hacia la cobertura universal en América Latina y el Caribe. BID.
- Goñi, E. (2013). *Andemic Informality. Assesing Labor Informality, Employment, and Income Risk in the Andes*. IADB.
- INEC (2007-2015). Encuestas de empleo, subempleo y desempleo.
- León, M. (16 de septiembre de 2013a). Sector y empleo informales en el Ecuador. *Semanario MásQmenos de Diario El Telégrafo*. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/sector-y-empleo-informales-en-ecuador.html>
- León, M. (02 de diciembre de 2013b). Crecimiento económico, política pública e informalidad. *Semanario MásQmenos de Diario El Telégrafo*. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/crecimiento-economico-politica-publica-e-informalidad.html>
- León, M. (09 de diciembre de 2013c). Evolución del empleo doméstico remunerado en el Ecuador, *Semanario MásQmenos de Diario El Telégrafo*. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/masqmenos/item/evolucion-del-empleo-domestico-remunerado-en-el-ecuador.html>

- León, M. (16 de diciembre de 2013d). Penalización de la no afiliación al IESS y empleo informal. *Semanario MásQmenos de Diario El Telégrafo*. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/mas-qmenos/item/penalizacion-de-la-no-afiliacion-al-iess-y-empleo-informal.html>
- León, M. (23 de diciembre de 2013e). La afiliación a la seguridad social se volvió más atractiva. *Semanario MásQmenos de Diario El Telégrafo*. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/mas-qmenos/item/la-afiliacion-a-la-seguridad-social-se-olvio-mas-atractiva.html>
- León, M. (6 de enero de 2014a). Los límites de las políticas para reducir el empleo informal. *Semanario MásQmenos de Diario El Telégrafo*. Recuperado de <http://www.telegrafo.com.ec/economia/mas-qmenos/item/los-limites-de-las-politicas-para-reducir-el-empleo-informal.html>
- León, M. (2014b). *Políticas públicas para la reducción del empleo informal*. Documento preparado para la OIT.
- León, M. (2015). *Ecuador, 1990-2013: Crecimiento, productividad y cambio estructural*. Ponencia presentada en el III Congreso Latinoamericano y Caribeño de Ciencias Sociales. FLACSO-Ecuador. 26 al 28 de agosto.
- INEC (2007-2015). *Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo*. Quito: INEC.
- IESS (2011). Informe de rendición de cuentas. Recuperado de <http://www.iess.gob.ec/documents/10162/83914/DIRECCION+GENERAL.pdf>
- Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (2010). *Agenda Social 2009-2011*. Quito, Ecuador.
- Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (2012). *Agenda Social 2012-2013*. Quito, Ecuador.
- Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad (2010). *Agenda para la transformación productiva*. Quito, Ecuador.
- Ministerio de Relaciones Laborales (2010). Informe de rendición de cuentas 2010. Recuperado de <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Consejo-de-participacion-C3%B3n-Ciudadana-2010-CPCS.pdf>
- Ministerio de Relaciones Laborales (2011). Informe de rendición de cuentas 2011. Recuperado de <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Secretaría-de-Transparencia-de-Gestión-defensoria-del-pueblo.pdf>
- Ministerio de Relaciones Laborales (2012). Informe de rendición de cuentas 2012. Recuperado de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/Informe-Rend-Ctas-MRL.pdf>
- Ministerio de Relaciones Laborales (2013). Plan Estratégico Institucional 2013, Recuperado de <http://www.relacioneslaborales.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/11/Plan-Estrategico-Anual-October-2013.pdf>
- OIT (1993). Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Recuperado de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms\\_087486.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087486.pdf)
- OIT (2003). Informe General. Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Ginebra. Recuperado de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/meetingdocument/wcms\\_087587.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/meetingdocument/wcms_087587.pdf)
- OIT (2014). Evolución del empleo informal en Ecuador: 2009-2012. *Notas sobre formalización*. FORLAC. Recuperado de [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms\\_245616.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_245616.pdf)
- Ordoñez, A., Samman E., Mariotti C., Borja, I. (2015). Sharing the Fruits of Progress. Poverty Reduction in Ecuador. *Case Study Report Material Wellbeing*. ODI. London.

- Ponce, J. y Vos, R. (2012). Redistribution without Structural Change in Ecuador. Rising and Falling Income Inequality in the 1990s and 2000s. *Working Paper*, (12), UNU-WIDER.
- Primera demanda contra la Ley de Justicia Laboral. (23 de abril de 2015). *El Tiempo*. Recuperado de <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/160853-primera-demanda-contra-la-ley-de-justicia-laboral/>
- Proyecto suprime voluntariedad en afiliación para los no dependientes. (29 de febrero de 2016). *El Universo*. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/noticias/2016/02/29/nota/5435676/proyecto-suprime-voluntariedad-afiliacion-no-dependientes>
- SENPLADES (2009). *Plan Nacional para el Buen Vivir: Construyendo un Estado Plurinacional e Intercultural*. Quito, Ecuador.
- SENPLADES (2013). *Plan Nacional de Desarrollo/Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito, Ecuador.
- Sexta demanda contra la Ley de Justicia Laboral en la Corte Constitucional. (20 de mayo de 2015). *El Mercurio*. Recuperado de <http://www.elmercurio.com.ec/480085-sexta-demanda-contra-la-ley-de-justicia-laboral-en-la-corte-constitucional/#.VtdqpObRaus>



«COMO CUALQUIER OTRO TRABAJO»: ORGANIZANDO A LAS  
TRABAJADORAS REMUNERADAS DEL HOGAR EN ECUADOR

ERYNN MASI DE CASANOVA

*Universidad de Cincinnati, EE. UU.*

Recepción manuscrito: 4 de agosto de 2015

Aceptación versión final: 30 de octubre de 2015

**RESUMEN** El trabajo remunerado del hogar (TRH) hace borrosa la distinción tradicional entre el trabajo productivo (que produce utilidades) y el trabajo reproductivo (reproducción social), lo cual influye el contexto en el cual se desarrollan movimientos laborales de TRH. El presente artículo presenta un estudio de caso considerando tres retos que enfrenta un movimiento social de TRH en Guayaquil, Ecuador. La organización investigada enfrenta estos retos con una gama de estrategias y actividades, entre ellas la redefinición del TRH como «trabajo regular» o un «trabajo como cualquier otro». ¿Habrán ventaja en usar la táctica retórica de igualdad con otros empleos para promover los derechos de las que desempeñan la reproducción social?

**PALABRAS CLAVE** Trabajo doméstico, empleo femenino, movimientos laborales, movimientos sociales.

**ABSTRACT** Home remunerated work (TRH, for its acronym in Spanish) makes the distinction between productive work (the one producing income) and the reproductive work (the one involving social reproduction) blurry. This affects the context where the TRH working movements are developed. This current article reports a case study, considering three challenges that a TRH work social movement faces in Guayaquil, Ecuador. The organization that has been investigated is facing challenges with an array of strategies and activities, among them the redefinition of TRH as «regular work» or «a job as any other one». We wonder whether there is an advantage in using the rhetorical tactic of equality with other jobs to promote the rights for those women who perform the social reproduction.

**KEYWORDS** Household work, feminine job, working movements, social movements.

**JEL CODES** J16.

## INTRODUCCIÓN

Este artículo tiene por objeto estudiar el proceso de organización de las trabajadoras remuneradas del hogar (TRH) en el Ecuador y conocer las dificultades que enfrentan; para ello se ha hecho un estudio de caso de una organización de trabajadoras con sede en Guayaquil para examinar la estrategia retórica de la redefinición del trabajo doméstico como un trabajo

«regular», sin centrarse particularmente en las características y problemas que enfrentan las TRH, también denominadas trabajadoras domésticas. Al final del artículo, queda la cuestión de si se pierde algo cuando estas especiales condiciones de trabajo se equiparan con situaciones de empleo distintas de «otros trabajadores». ¿Habrá una ventaja estratégica en usar la táctica de igualdad con otros empleos en la movilización colectiva? ¿Tiene poder la comparación de la reproducción social con el trabajo productivo? El marco o contexto más grande para esta investigación es el rompecabezas de legislación sobre el trabajo doméstico remunerado en América Latina. Aunque se hayan aprobado leyes que protegen a las TRH en países como Argentina, Bolivia, Brasil, las trabajadoras del hogar en Ecuador todavía no tienen un marco jurídico. Tomando como estudio de caso a una organización ecuatoriana, se resaltan los retos prácticos que enfrentan los esfuerzos para organizar a las TRH y se analiza el discurso que emplea la organización. Para lograr no solo el reconocimiento legal, sino también para garantizar que las TRH puedan ejercer sus derechos, hay que recuperar o valorizar el trabajo de la reproducción social de alguna forma.

El trabajo remunerado del hogar es un aspecto constante de la vida urbana en América Latina. El arreglo informal de este empleo sigue existiendo por la necesidad que tienen las mujeres de bajos recursos de trabajar para mantenerse ellas y sus familias, y por la entrada de las mujeres de clase media a la fuerza laboral. Se han realizado estudios importantes sobre el trabajo remunerado del hogar en América Latina y el Caribe (Brites, 2014; Chaney y García Castro, 1991; Goldsmith 2006; Gorbán, 2013; Gorbán y Tizziani, 2014; Karides, 2002; Pereyra, 2013), y en los Estados Unidos y otros países (Ehrenreich y Hochschild, 2004; Hondagneu-Sotelo, 2007; Lan, 2006; Romero, 2002). Estos estudios investigan el trabajo del hogar en el contexto de la desigualdad socioeconómica, y examinan cómo este trabajo ayuda a mantener esta desigualdad. La literatura académica también se enfoca en los aspectos raciales/étnicos del trabajo remunerado del hogar. Algunos estudios han tratado la organización y movilización de las TRH, pero ninguno de estos incluye a Ecuador como sitio de investigación (Bernardino-Costa, 2011; Cabezas Fernández, 2012; Cornwall, Oliveira, y Gonçalves, 2013; Karides, 2002; Maich, 2014; Menon, 2013; Mose Brown, 2011).

#### EL TRABAJO REMUNERADO DEL HOGAR COMO TRABAJO INFORMAL

El crecimiento de la economía informal en América Latina ha sido asociado con el incremento del trabajo informal, mal pagado, inestable, precario, de tiempo parcial, y temporal (Benería, 2003, p. 95). La fuerza laboral femenina se encuentra concentrada en la economía informal, y en Ecuador 63,7 por ciento del empleo femenino se caracteriza como informal (OIT, 2013). El trabajo informal de las mujeres de las clases populares es estrategia de supervivencia más que una carrera o un vehículo para el ascenso socioeconómico (Benería, 2003, p. 112; Lautier, 2003). Estas mujeres muchas veces tienen «múltiples estrategias de ingresos» (Rothstein, 1995).

En el mundo, 43,6 millones de mujeres son TRH; este número representa el 7,5% de la población femenina empleada (OIT, 2011). En América Latina, 14 millones de mujeres, equivalente al 14% de las trabajadoras de la región, desempeñan trabajos pagados en domicilios (Estrada, 2009). En Ecuador, aproximadamente el 18% de las mujeres que trabajan por

remuneración son TRH: un total de 170.000 trabajadoras en el 2001, y 158.000 en 2012 (Reyes y Camacho, 2001; INEC, 2013). La mayoría de estas trabajadoras se encuentran en las áreas urbanas del país. El carácter informal del trabajo remunerado del hogar implica que estas figuras no captan las dimensiones exactas de esta fuerza laboral. Las mujeres de escasos recursos frecuentemente describen el trabajo remunerado del hogar como la opción de empleo menos atractiva, por el pago minúsculo y la posibilidad de explotación; muchas prefieren otros trabajos informales (Casanova, 2011).

Así que el sector informal es donde la mayoría de las TRH se ubican (Blofield, 2012). Sin embargo, si definimos al trabajo informal como una forma de empleo «sin protecciones» y «no regulado por el Estado» (Poster y Salime, 2002), vemos cómo el trabajo remunerado del hogar en Ecuador no encaja perfectamente con esta definición. Cómo describo más adelante, el trabajo del hogar ha recibido atención —si no regulación sistematizada— de parte del gobierno ecuatoriano, que ha declarado que las TRH tienen derechos laborales y merecen las mismas protecciones sociales que otros trabajadores. No obstante estas regulaciones son ampliamente ignorados, y la manera en que el trabajo se organiza es informal (Moreno Zúñiga, 2013; Toledo González, 2013). Este empleo combina la participación en el mercado laboral, vista como una actividad pública, con la ubicación en una casa privada haciendo quehaceres que en muchas casas no son remunerados (véase la línea sobre el trabajo del cuidado, por ejemplo, Carrasquer Oto, 2013; Gutiérrez-Rodríguez, 2014; Torns, 2008). El TRH ejemplifica, entonces, cómo «se van deshaciendo las dicotomías claras entre *formal e informal*» (Elson, 1999, p. 617). El primer convenio de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) «enfocado a trabajadores y trabajadoras del sector informal» (Goldsmith, 2013), el Convenio 189 trata sobre los TRH y ha sido firmado por solo 22 naciones, indicando una falta de atención a nivel global.

En general, los ministerios del trabajo latinoamericanos ponen poca atención a las TRH (la gran mayoría son mujeres, y por eso uso el marcador femenino). Política y políticos han mencionado lo que consideran la relación *especial y delicada* entre empleadores y empleadas del hogar, la cual puede ser perturbada por un aumento en los derechos legales. El estudio de los códigos laborales y las reformas a dichos códigos en Latinoamérica hecho por Carnes (citado en Blofield, 2012) provee una comparación útil. Muestra que en la región durante los 80 y 90, mientras se implementaban reformas neoliberales, los códigos laborales no experimentaron rupturas, de hecho se incrementó la protección laboral. Pero las cláusulas discriminatorias a TRH no se reformaron. Entre 1980 y 2004 disminuyeron en cuatro países las máximas horas de trabajo legales por semana, después de las cuales se tendría que pagar horas extras. Ecuador bajó a 40 horas, Chile a 45, Venezuela y República Dominicana a 48. Sin embargo, este límite no aplicaba en muchos casos a los derechos legales de las TRH, que no son consideradas como iguales, sino como ajenas a este marco legal. Esto explica la débil relación entre las reformas de los códigos laborales y las reformas específicas en los códigos sobre trabajadores marginales como las TRH, quienes trabajan fuera del sector formal (Blofield, 2012). Hay que estudiar el trabajo remunerado del hogar como parte de la economía informal (Lautier, 2003), que es menos afectado que el empleo formal por regulaciones e intervenciones del Estado.

### LA REPRODUCCIÓN SOCIAL DENTRO DEL CAPITALISMO

El presidente ecuatoriano Rafael Correa celebra y proclama las virtudes del socialismo y el posneoliberalismo, pero la economía ecuatoriana es esencialmente capitalista; por tanto, la teoría marxista-feminista puede ser especialmente útil para explicar los sucesos económicos y laborales contemporáneos. En el sistema capitalista, el poder laboral se tiene que mantener y reproducir; extendiendo los argumentos de Marx, feministas marxistas han analizado el papel laboral (remunerado) de las mujeres de las clases trabajadoras, y también su «involucramiento en procesos que renuevan los productores directos»; es decir, procesos de reproducción social (Vogel, 2014, p. 129). Se ha criticado la sobrevaloración de la producción económica y la ignorancia de la reproducción social, que sostiene la producción atendiendo a las necesidades de los trabajadores *productivos* (Bryson, 2005). Las teorías de reproducción social frecuentemente se enfocan en el trabajo no remunerado que desempeñan las mujeres en la esfera doméstica (Benería, 2003; Giménez, 1990; MIES, 1998; Torns, 2008), pero el trabajo pagado en casas privadas también es parte de la reproducción social. Siendo una forma de reproducción social que genera remuneración, el empleo del hogar complica la división rígida entre producción y reproducción.

Las TRH están vendiendo su poder laboral, y sufren explotación por parte de sus empleadores, pero esta situación no corresponde con una visión típica de la relación entre capital y trabajo. Las actividades de las TRH, además, son iguales a las que desempeñan otras personas (en su gran mayoría, mujeres) sin percibir ningún ingreso (Carrasquer Oto, 2013). De hecho, las TRH ocupan el papel tradicional de la madre/esposa en la familia heterosexual: su trabajo en la casa hace posible el trabajo de otros fuera de la casa y apoya así la producción económica capitalista. El trabajo que antes le pasaba el hombre a su pareja mujer (sin pago), ahora se lo pasa esa mujer a otra mujer (con pago) cuando entra la empleadora al mercado laboral para participar de pleno en los procesos de producción. Todo este trabajo feminizado de reproducción social, incluso el cuidado de niños y adultos, se desvaloriza (Benería, 2003; Carrasquer Oto, 2013; Pereyra, 2013). Las habilidades requeridas incluyen un rango de expresiones emocionales e íntimas (afectivas) que contribuyen al estereotipo del trabajo del hogar como femenino; esta labor emocional privilegia los sentimientos de la familia que emplea la TRH, reproduciendo la desigualdad de clase (Brites, 2014; Gutiérrez-Rodríguez, 2014).

Desde una perspectiva marxista, todo trabajo en relación de dependencia —trabajo hecho como empleado o empleada— es explotador. Sin embargo, el trabajo remunerado del hogar tiene particularidades que lo distinguen de otros tipos de empleo. Es un trabajo que no tiene «los estándares mínimos que hacen al *trabajo decente*» (Pereyra, 2013, citando a Valenzuela y Mora, 2009). El trabajo del hogar se destaca por una dominación *personalizada*, porque normalmente es una relación de empleo entre dos personas «con posiciones sociales asimétricas» (Toledo González, 2013; ver Borgeaud-Garciandía y Lautier, 2014; Casanova, 2013; Gorbán y Tizziani, 2014; León, 2013). En este contexto de desigualdad íntima, incluso la comida se vuelve un territorio de conflicto entre las personas de distintas clases sociales, parte de un fenómeno que he llamado la «inequidad encarnada» (Casanova, 2013; Gorbán, 2013; Saldaña-Tejeda, 2013). Bruno Lautier (2003) ha sugerido que es justo por esta desigualdad y por la forma en que se

benefician las élites de ella, los académicos han evitado estudiar la situación de las TRH —no tienen la *distancia* suficiente, y sus hallazgos pueden amenazar los privilegios que disfrutaban como empleadores de TRH—. La particularidad del trabajo remunerado del hogar se refleja en la ley y en los códigos laborales, que históricamente y hoy en día, o excluyen a las TRH, o les otorgan menos derechos que otros trabajadores (Abrantes, 2013; Goldsmith, 2013; Maich, 2014; Pereyra, 2013). En su descripción del encuentro internacional que produjo el Convenio 189 de la OIT, Mary Goldsmith (2013) relata que:

Los empleadores y, en menor grado, algunos gobiernos enfatizaban que no se podían equiparar completamente los derechos de las trabajadoras domésticas con los del resto de los trabajadores, por tratarse de una actividad que se desarrolla en un hogar para una familia. (p. 241)

Este discurso político reafirma la división entre el trabajo productivo y reproductivo, simbólicamente excluyendo a las TRH de la fuerza laboral, tanto como al nivel micro lo hacen los discursos «es como parte de la familia» o «es una ayuda» para oscurecer la relación laboral (Moreno Zúñiga, 2013). Simbólicamente subordina el trabajo de reproducción social al trabajo productivo, una jerarquía que tiene implicaciones para el trabajo informal, el trabajo del cuidado, y el trabajo no remunerado, comúnmente desempeñados por las mujeres.

#### UNA REALIDAD LOCAL COMO ESTUDIO DE CASO

Guayaquil es la urbe más grande del Ecuador, con casi dos y medio millones residiendo en la ciudad y unos tres millones en el área metropolitana (M. I. Municipalidad de Guayaquil, 2016). Muchos guayaquileños viven en la pobreza; según Floro y Messier (2006), el 87% era pobre al comienzo de los 2000; según el gobierno actual, la pobreza se ha reducido a un 10 u 11%, aunque hay dudas acerca de esta figura, ya que generalmente las familias de clase media y alta emplean TRH, y para muchas de estas familias, la única señal concreta de que sí son de clase media es la presencia de una TRH en su casa.

El período escogido (2010-2015) para esta investigación sobre el TRH en Guayaquil fue ideal. En 2009, el gobierno de Correa había comenzado una campaña para hacer respetar las leyes laborales que protegían a las trabajadoras del hogar, pero no hubo una implementación de forma sistemática o sostenida. Desde esas fechas, la situación de las TRH aparecía con más frecuencia en las noticias, y las organizaciones que apoyaban a estas trabajadoras incrementaron sus esfuerzos educativos y publicitarios para aprovechar el nuevo interés de parte del gobierno, con la meta de mejorar las condiciones del trabajo. En 2010, cuando se empezó este trabajo de campo, funcionarios del Ministerio de Trabajo iban de casa en casa en los barrios de clase alta de Guayaquil, haciendo inspecciones para determinar si había TRH y si éstas estaban recibiendo el salario mínimo —entonces era de USD 240— y los beneficios mandados por el gobierno, como, por ejemplo, la afiliación al seguro social. De acuerdo con miembros («socias») de la organización estudiada, los empleadores, que se habían enterado de la presencia de los inspectores en su vecindario, solían borrar la evidencia física de la TRH por varios métodos: dándole un día libre, escondiéndola en otra parte de la casa, diciendo que era una prima del campo que estaba de visita. En 2012 este escenario había cambiado ya, se habían

terminado las inspecciones, aunque las clases medias y élites todavía se sienten amenazadas por la retórica populista-socialista del gobierno. Lo paradójico es que la luz pública sobre el tema de los derechos de las TRH en este período dificultó aún más la situación de algunas TRH. Empleadores temían ser investigados o demandados y las trabajadoras temían ser despedidas —si ya tenían trabajo— o no obtener empleo —si estaban buscándolo—.

La organización objeto de este estudio de caso —que aquí se denominará Organización de Trabajadoras del Hogar (OTH)— se inició en Guayaquil a finales de los años noventa. La OTH colabora con otras organizaciones sin fines de lucro y organizaciones no gubernamentales (ONG), y disfruta de relaciones amistosas con algunos sindicatos. Tal vez como producto de su participación en cumbres y redes internacionales, la OTH se enfocó por varios años en presionar al gobierno ecuatoriano para la firma del Convenio 189 de la OIT. Este esfuerzo fue exitoso: Ecuador ratificó el convenio en 2013. Las actividades de la OTH incluyen: asesoría legal gratuita para TRH cuyos derechos han sido violados por sus empleadores; talleres sobre derechos laborales y otros temas (violencia doméstica, autoestima); campañas de concientización dirigidas a empleadores y al público; manifestaciones en sitios locales como el Ministerio del Trabajo y las oficinas del Seguro Social (IESS). La OTH difunde información sobre los derechos que las TRH ya tienen bajo la ley: afiliación al sistema nacional de seguridad social (con aportes de empleadores); vacaciones y licencia por maternidad; pago por horas extras; indemnización por despido; un buen ambiente de trabajo; no ser discriminadas. La OTH no tiene una lista de miembros ni un sistema estructurado de afiliación al grupo, pero hay un núcleo activo de unas 20 a 30 mujeres. En su mayoría, son ex-TRH, aunque participan también algunas que actualmente trabajan como TRH. La organización recibe fondos principalmente de ONG con base en Europa.

Para este estudio de caso se usaron varios métodos de recolección de datos: observación participante, análisis de documentos (anuncios clasificados, noticias en la prensa) y entrevistas. En 2010, 2012, 2014, y 2015 se realizó una observación participante con la OTH y sus socias en Guayaquil dentro y fuera de la oficina, asistiendo a reuniones formales e informales, talleres educativos, ruedas de prensa, eventos sociales (bingos), manifestaciones y plantones. Se hizo una entrevista formal a 14 TRH —ex, actuales y desempleadas— que participaban en las actividades de la OTH y también se entrevistó a tres empleadores de TRH (Casanova, 2013). Ampliando estos métodos para profundizar más en el tema, en 2014 se hizo una investigación cuantitativa a base de encuestas, colaborando con la OTH para recopilar datos de 400 TRH actuales y ex (Casanova, Rodríguez Soto, y Bueno Roldán, 2015). Este trabajo comparte con la socióloga Rebeca Moreno Zúñiga sobre la utilidad de un estudio de caso para examinar el trabajo del hogar: «El estudio de caso consiste en una descripción detallada de una situación en particular o de los actores que confluyen en ella para comprender sus acciones en circunstancias concretas» (2013, p. 92). No se pueden sacar conclusiones generales en base a un estudio de caso, pero se puede profundizar en la realidad social de un lugar. Este estudio de caso es significativo también porque con pocas excepciones, (Casanova, 2013; Radcliffe, 1999), Ecuador no ha sido representado en la literatura sobre el trabajo remunerado del hogar.

Las trabajadoras que han intervenido y han estado alrededor de la OTH no se identifican usando el vocablo que prefieren los ecuatorianos de clase media: empleadas. Tampoco les gusta la palabra domésticas. En frase inolvidable de una de las participantes en esta investigación: no

es adecuada la palabra doméstica porque «no somos domesticadas». Prefieren el término trabajadoras remuneradas del hogar, así que así se lo ha usado en este estudio. Se usa el sustantivo femenino trabajadora para referirse a las personas que trabajan en casas, que en su gran mayoría son mujeres. Se usa empleadores para referirse a hombres y mujeres que emplean a las TRH.

#### EL RETO DE LA DIVULGACIÓN DE INFORMACIÓN, DEL TRABAJO DE CAMPO Y DE LA EDUCACIÓN POPULAR

La OTH enfrenta continuamente retos en sus esfuerzos para mejorar las condiciones de trabajo de las TRH. Muchas de las actividades de la OTH intentan, por ejemplo, concienciar a las trabajadoras sobre sus derechos, organizarlas y movilizarlas para defender esos derechos, de involucrarlas en la vida de la organización. Estas actividades son imprescindibles y son unas de las principales razones por la cual existe la OTH, como explica la presidenta del grupo:

Nosotras, las que estamos en este camino que seguimos, tratamos de formar activistas o promotoras en derechos laborales y seguridad social, [luchar por la] valoración del trabajo del hogar y poder mandarlas a las compañeras a hacer todo este tipo de réplicas [...] directamente a los sectores. Si es de hacerlo de casa en casa, de puerta a puerta como se dice, mucho mejor, [...] para que las compañeras conozcan sus derechos y tratar de incentivarlas [a participar en la organización] porque ése es otro problema.

Muchas organizaciones tratan de construir la base de movilización comenzando con actividades educativas y servicios a la gente que quiere movilizar (Léon, 2013). Sin embargo, este trabajo de campo, de ir de puerta en puerta, es difícil por la población de trabajadoras que vive en las casas de los empleadores —modalidad denominada *puertas adentro*— y por las largas jornadas de trabajo de las TRH. Las trabajadoras puertas adentro muchas veces son migrantes de provincia y carecen de tiempo y oportunidades para hacer conexiones con gente fuera de la casa en la que trabajan. La línea de investigación sobre el aislamiento de las trabajadoras puertas adentro (Borgeaud-Garciandía y Lautier, 2014; Lan, 2006; Lautier, 2003; León, 2013), cuenta sobre estas desventajas aunque también sabemos que en Latinoamérica las tasas de TRH puertas adentro están bajando rápidamente (Brites *et al.*, 2013; Brites, 2013; Moreno Zúñiga, 2013). Las TRH que conviven con los empleadores tienden a trabajar más horas y tener menos vacaciones que trabajadoras que no conviven con los empleadores (*puertas afuera*).

En Guayaquil, la mayoría de las trabajadoras puertas afuera viven en lugares mal servidos por el transporte público, así que tienen un viaje bastante largo de la casa al trabajo. Tienen largas jornadas y muchas veces trabajan seis días de la semana. Muchas de las TRH a quienes se quisiera organizar viven en barrios marginales y de bajos recursos en el sector suroeste de Guayaquil llamado Isla Trinitaria. Es un área algo separada de la ciudad y sus barrios más establecidos. Las que residen ahí a veces tienen que viajar hasta dos horas para llegar a sus trabajos. Las TRH tienden a ser madres (y muchas, madres solteras), y su tiempo libre, los domingos, lo pasan con sus familias, descansando o poniéndose al día con los quehaceres de la casa y los asuntos de los niños, cosas que no pueden hacer entre semana. Varias trabajadoras entrevistadas se preocupaban de no poder pasar tiempo suficiente con sus hijos;

cualquier rato que pueden compartir es valioso. El único día que las de la OTH saben que las trabajadoras están en su propia casa y se las podría contactar, es el día que menos van a querer abandonar a la familia para participar en actividades que las llevan lejos de la casa y no les pagan nada.

A diferencia de trabajadores o trabajadoras en fábricas o en oficinas, muchas TRH no se ven cuando llegan al trabajo en la mañana, y no se encuentran durante la hora del almuerzo o en eventos sociales dentro o cerca del trabajo. Su trabajo es invisible —no sólo para el público—, sino también para las otras TRH, quienes trabajan en aislamiento en otros espacios privados por toda la ciudad (sobre la invisibilidad del trabajo del hogar, ver Borgeaud-Garciandía y Lautier, 2014; Brites, Tizziani, y Gorbán, 2013; Gutiérrez-Rodríguez, 2014; Lautier, 2003; Pereyra, 2013). Al ser cuestionadas si trataban con otras TRH cerca de las casas donde trabajaban, la mayoría de las trabajadoras entrevistadas afirmaban que eso no pasaba. El reto para la OTH y organizaciones similares (León, 2013) es buscar las formas de alcanzar, educar, involucrar y, en última instancia, movilizar a trabajadoras que pasan casi todo el día haciendo un trabajo físicamente agotador (Casanova, 2013), solitario y socialmente invisible. Éste es un reto que también enfrentan otros grupos que buscan organizar trabajadores informales y precarios (Kabeer, Sudarshan; Milward, 2013). Los espacios donde ocurre el trabajo remunerado del hogar son tan múltiples y fragmentados que incluso las vendedoras del mercado o los trabajadores agrícolas responderían de mejor manera a las tácticas de movilización y organización tradicionales que una TRH. En parte, la falta de movilización masiva en este sector de empleo tiene que ver con este reto logístico: no se puede persuadir a las trabajadoras a participar en acciones colectivas si no se puede físicamente localizarlas y alcanzarlas. Algunos de estos retos han sido mencionados en estudios recientes sobre la movilización de trabajadoras domésticas en Brasil y en la India, pero parece que en estos casos existían otros factores que ayudaron a las organizaciones, como por ejemplo el uso de los colegios nocturnos como lugares de reclutamiento, vínculos con sindicatos poderosos u otros movimientos sociales, y el establecimiento de una agencia de empleo (Bernardino-Costa, 2014; Cornwall *et al.*, 2013; Menon, 2013).

#### EL RETO DE HACER CUMPLIR LAS LEYES

Dado que predominan arreglos de empleo informales en vez de contratos escritos (Moreno Zúñiga, 2013; Pereyra, 2013), y la invisibilidad del trabajo en casas privadas (Brites *et al.*, 2013), hacer cumplir las leyes laborales que existen para proteger a las trabajadoras remuneradas del hogar es una tarea casi imposible. En una ciudad tan grande como Guayaquil fue impracticable hacer una inspección exhaustiva de casa en casa para identificar a TRH y determinar si sus derechos legales eran reconocidos por los empleadores. Se supondría que la inspección conduciría a un proceso de seguimiento o unas consecuencias concretas para los que no estaban cumpliendo con las normas laborales, pero al parecer no se produjo semejante resultado, según lo manifestado por los participantes en esta investigación.

No obstante, según los resultados de una encuesta hecha en 2014 (Casanova *et al.*, 2015) y los relatos anecdóticos de socias de la OTH, empleadores y otros ecuatorianos, los derechos de las TRH se están respetando más que en el pasado. Más TRH ahora están afiliadas al IESS, lo

que les proporciona cuidado de salud, pensión/jubilación y otros beneficios. Según reportes de los medios de comunicación, la afiliación de trabajadoras domésticas en Guayaquil se ha incrementado, de 8% en 2005 a 12,5% en junio del 2010 y 20% en diciembre del 2010 (*Expreso*, 2005; *El Universo*, 2010a; *El Universo*, 2010b). Una encuesta conducida en 2014 con una muestra de TRH encontró una tasa de afiliación de 56% (Paspuel, 2014) y la encuesta del mismo año de este trabajo reportó que menos de 20% estaban afiliadas (Casanova *et al.*, 2015); de manera que es debatible el incremento exacto de la afiliación en este sector. En todo caso, parece que sí han aumentado las afiliaciones en la última década. Algo de este aumento resulta de los empleadores que afilian a trabajadoras que ya estaban trabajando en sus casas; pero sin duda, también resulta de los nuevos acuerdos entre empleadores y TRH que ahora entablan una relación laboral conscientes de que la afiliación es un requisito legal.

Hay casos de TRH —algunas de ellas asociadas con la OTH— que han demandado a sus empleadores en el Ministerio de Trabajo pidiendo pagos atrasados, pago de horas extras e indemnizaciones. Cuando comenzó la observación participante con la OTH en 2010, el grupo estaba monitoreando 13 casos legales de trabajadoras asociadas con la organización, con los nombres de las reclamantes y a veces el valor en dólares que se estaba exigiendo, todo ello listado en un cartel. El mero hecho de que estos trámites se habían iniciado y que estos casos están siendo atendidos por las agencias del Estado, es un indicador del reconocimiento legal de los derechos de las TRH. Aunque el proceso de demandar a empleadores no ayuda a las TRH en el momento en que están trabajando, es una de las pocas formas de hacer valer la ley, aunque sea de forma retroactiva. No debemos asumir que la situación de las TRH ha cambiado completamente porque la encuesta revela que la mayoría no está gozando de todos los beneficios de ley, incluyendo el seguro social (Casanova *et al.*, 2015).

El gobierno de Rafael Correa ha implementado nuevos programas sociales y económicos desde 2007, cuando se instaló. Los esfuerzos del Estado para formalizar el trabajo remunerado del hogar y garantizar los derechos de estas trabajadoras parecían alcanzar su auge alrededor de 2010. Aunque hay cierta conciencia pública sobre el derecho de las TRH a ganar el sueldo básico (USD 366 en 2016), y aunque ha habido más demandas en contra de empleadores no cumplidores, existen límites a la ejecución de la ley. Estos límites resultan del hecho de que cada una es empleada por un hogar distinto; es decir, no hay un solo presidente de la compañía o una gerencia a donde puedan acudir colectivamente las trabajadoras. Otro reto, mencionado antes, es la invisibilidad del trabajo que se hace detrás de puertas cerradas en casas privadas. Incluso la idea tan sencilla de tener contratos escritos para las TRH, que también sería algo ventajoso para los empleadores, no ha sido adoptada en Guayaquil, tampoco en Buenos Aires ni Monterrey (Toledo González, 2013; Moreno Zúñiga, 2013). Aun teniendo ciertos derechos garantizados, las TRH siguen siendo trabajadoras precarias e informales. El problema de cómo hacer respetar las regulaciones y leyes que les otorgan derechos a las TRH ha sido mencionado por estudiosos del tema en América Latina (Blofield, 2012; Brites, 2013; Pereyra, 2013; Toledo González, 2013) y en Europa (Abrantes, 2013). Como han dicho las socias de la OTH muchas veces —en relación a la aprobación de nuevas leyes (una meta importante)—, «el papel aguanta todo». Aprobar leyes es una cosa, y cambiar las condiciones de trabajo es otra.

### EL RETO DE LA RELACIONES CON EL ESTADO Y LA REDEFINICIÓN DEL TRABAJO REMUNERADO DEL HOGAR

Resulta necesario plantearse la relación entre la OTH como movimiento social y el gobierno ecuatoriano. Siguiendo la teoría de los movimientos sociales «nuevos» en Latinoamérica, se destaca el papel del gobierno nacional como una entidad a la cual pueden acudir los trabajadores y las trabajadoras para expresar sus preocupaciones (Escobar y Álvarez, 1992). Resalta también la capacidad de organizaciones como representantes de la clase trabajadora de reclamar al Estado y aplicar presión colectiva. El actual gobierno ecuatoriano, que al principio generó atención pública en cuanto a los asuntos de las TRH por medio de ruedas de prensa y campañas en los medios de comunicación, se ha vuelto un aliado con el cual no se puede contar. A pesar de que haber asistido a reuniones y eventos con el presidente hace un par de años, las líderes de la organización no han podido mantener la atención continua del Estado. El gobierno ha creado campañas sobre el trabajo remunerado del hogar (menos visibles que otras) y sin consultar con la OTH. En 2010, la presidenta de la organización afirmó:

El gobierno ha sido muy amplio con nosotras [*después aclaró que no quería insinuar que la OTH hubiera recibido fondos del gobierno*], todo esto del seguimiento y la que está haciendo la campaña del Ministerio de Trabajo es en base a la conversación que nosotros tuvimos un día con él [presidente Correa].

Apenas dos años después, ella y sus compañeras lamentaban no poder comunicarse con Rafael Correa ni con sus asistentes, y estaban recurriendo a enviarle correos electrónicos. También pusieron mensajes en su página de Facebook para tratar de llamar su atención y pedir una reunión donde podrían presentar sus reclamos y preocupaciones. Es poco claro por qué se había atenuado la relación antes estrecha entre la organización y el gobierno, y las líderes de la OTH parecen estar algo confundidas por este cambio. Surgió una nueva apertura con la presentación pública en 2015 de los resultados de la encuesta que se hizo con la OTH, que impulsó una serie de reuniones entre la organización y representantes del Ministerio de Trabajo y de la ORT, pero hay que ver si este contacto se mantiene y da frutos. Una perspectiva longitudinal nos ayuda entender la evolución de las relaciones entre el Estado y los movimientos sociales. Tal vez por esto es poco estudiado el aspecto político-organizativo del trabajo del hogar (Brites, 2013), con más estudios sobre otros temas como condiciones de trabajo, relaciones entre empleadores y TRH, migración internacional de TRH, (Casanova, 2013; Gorbán, 2013; Gorbán y Tizziani, 2014; Saldaña-Tejeda, 2015, 2013).

La OTH, mientras lidia con estos retos, desempeña una gama de estrategias y actividades concretas, como la concientización dirigida a los empleadores, el establecimiento de contactos con organizaciones de TRH en otros países latinoamericanos, el trabajo en conjunto con sindicatos y ONG locales en proyectos de entrenamiento, y el apoyo de las luchas legales de las trabajadoras en contra de sus empleadores. Aunque el movimiento de TRH en Ecuador es más pequeño que el movimiento de TRH en Brasil, se notan ciertas semejanzas, como el intento de aliarse con otros grupos progresivos (Bernardino-Costa, 2014) y el énfasis en ofrecer servicios como punto de entrada para TRH que después pueden unirse a las actividades políticas de la organización (Lautier, 2003).

Considerando los retos enfrentados por la OTH, relacionados a la estructura y la invisibilidad del trabajo del hogar y su papel en la reproducción social —que lo excluye del trabajo productivo en el esquema capitalista—, la táctica más interesante empleada por estas líderes es la redefinición del trabajo remunerado del hogar como «trabajo regular» o como «cualquier otro trabajo». No solo las organizadoras más verbales y visibles, sino también las socias utilizan esta descripción. Un ejemplo de este discurso viene de una de las socias de la OTH:

Parte de los principios es aplicar los derechos, para poder garantizar a las demás compañeras que todas tenemos derecho, como cualquier otro trabajador, como cualquier otra trabajadora.

La insistencia en reconocer el trabajo remunerado del hogar como trabajo, y la meta de «igualdad con otros trabajadores», es un discurso transnacional que surge de los encuentros internacionales de los movimientos de TRH, como el encuentro que produjo el Convenio 189 de la OIT (Goldsmith, 2013). En el folletín y otros materiales de la organización, solo se usa el sustantivo masculino trabajador en esta frase. Por lo tanto, la estrategia retórica para valorizar el trabajo remunerado del hogar de las mujeres lo compara con el trabajo pagado hecho por los hombres, que tiene menos estigma social. El trabajador ideal en este discurso es hombre, como también es el trabajador ideal en el pensamiento de los sindicatos locales (según las activistas de la OTH). Usando más frecuentemente la forma masculina de la palabra, la OTH no cuestiona, sino reproduce la asociación de los hombres con los conceptos de trabajo remunerado y de organización laboral o sindical (Borgeaud-Garciandía y Lautier, 2014). Simbólicamente acepta la división entre trabajo productivo y reproducción social.

Este discurso pone énfasis en el hecho de que la trabajadora del hogar es «una trabajadora» y «remunerada», no obstante la larga historia de «empleadas» y «muchachas» informales en los hogares ecuatorianos y de pago en especie. Una activista de la OTH afirmaba que «las cosas están cambiando» como resultado de la nueva conciencia social y política de la situación de las TRH y ahora se puede exigir al empleador o empleadora «que se nos dé un seguro [social], que se nos dé un sueldo básico, que sea un trabajo igual que cualquier otro trabajo». Ahí estaba la frase frecuentemente usada por la OTH: un trabajo igual que cualquier otro trabajo. Las que pertenecían a la organización y sus líderes repetían constantemente esta frase en conversaciones dentro del grupo, en entrevistas con periodistas y en acciones colectivas como protestas y ruedas de prensa.

## CONCLUSIONES

Surge una contradicción en la estrategia de la OTH de redefinir el trabajo remunerado del hogar como un trabajo regular. Los factores que conducen a la explotación excesiva de las TRH y dificultan la organización y movilización de las mismas no son las semejanzas del trabajo del hogar con otros tipos de trabajo, sino precisamente sus particularidades. Las condiciones específicas de la reproducción social no se pueden reducir a las demandas más comunes de los trabajadores en la producción capitalista. Estas particularidades, como mencioné antes, ponen a prueba la capacidad de la OTH para llegar a las trabajadoras y la capacidad del gobierno para hacer valer o regular sus derechos. Declarar que las TRH son «iguales» que otros trabajadores

—aunque este discurso ha sido usado por movimientos sociales en otros países (Cornwall *et al.*, 2013, p. 151; Goldsmith, 2013)— no supera estos retos. La informalidad de la mayoría de los arreglos de empleo doméstico, que persiste aún en un momento de crecimiento de conciencia sobre los derechos de las trabajadoras del hogar, es muy difícil de cambiar. Las TRH son explotadas, mal pagadas, y se aprovechan de ellas por un sinnúmero de razones. Estas razones incluyen «la costumbre del lugar» —frase antes usada en la sección del Código de Trabajo ecuatoriano dedicada al trabajo doméstico—, la posición estructural de las trabajadoras como mujeres de bajos recursos —que pueden ser menores de edad y/o mujeres discriminadas por raza o color—, la invisibilidad de las trabajadoras porque laboran en espacios privados, la denigración de las actividades de reproducción social que desempeñan, y los ingresos moderados de los empleadores de clase media —que limitan su habilidad de pagar el sueldo mínimo y los beneficios—. Éste es un conjunto de condiciones que otros tipos de trabajadores no experimentan: condiciones relacionadas al bajo estatus de la reproducción social.

Cuando el trabajo remunerado del hogar se presenta como el equivalente de otros tipos de trabajo, la opresión y la explotación de las TRH se entiende como un encuentro típico entre capital y trabajo. Pero empleadores en hogares privados son distintos a los capitalistas arquetípicos —primero que nada, muchos no se ven como empleadores—, y usan técnicas distintas para controlar a las trabajadoras; técnicas más personalizadas, a menudo incorporando elementos de parternalismo/maternalismo (Borgeaud-Garciandía y Lautier, 2014) o de dominación racial, de género, y de clase (Brites, 2014; Gutiérrez-Rodríguez, 2014). Además, muchas TRH hacen trabajo de cuidado (Carrasquer Oto, 2013; England, 2005; Sarti, 2014; Torns, 2008), que requiere un nivel de compromiso emocional (Gutiérrez-Rodríguez, 2014) que no existe en otros tipos de empleo. Si los trabajadores pueden reclamar colectivamente al Estado por sus derechos, entonces las trabajadoras del hogar podrían sacar provecho de su inclusión con otros trabajadores «regulares». Pero el desajuste entre la insistencia en que las son iguales a otros trabajadores, y las condiciones únicas que sufren, afectan su experiencia en el trabajo y también son obstáculos para los grupos que tratan de organizar o concientizar a estas trabajadoras. Los movimientos de TRH en Brasil han tenido éxito con otra estrategia: resaltar las opresiones múltiples que les afectan a las TRH, usando un discurso «interseccional» que reconoce los aspectos de género, raza y clase que se combinan para explotar de forma única a estas mujeres (Bernardino-Costa, 2014). Para equiparar los derechos, no necesariamente hay que omitir las particularidades del trabajo del hogar.

Los hallazgos de este estudio de caso generan preguntas más amplias tanto para académicos como activistas: ¿Cuáles otros factores, aparte de las condiciones del trabajo en sí, que hacen posible o impiden la organización eficaz de trabajadores precarios como las TRH? ¿Sería posible sindicalizar a las trabajadoras remuneradas del hogar en Ecuador, y cuáles serían las ventajas y desventajas de tener sindicatos? ¿Cuáles desafíos específicos presenta el trabajo percibido como femenino y de reproducción social —como el trabajo del hogar— a las estrategias tradicionales de organización laboral? Considérese, además, que por el momento, hay obstáculos legales para la creación de sindicatos en vez de organizaciones de movimiento social; por ejemplo, un requisito de un número mínimo de empleados por empleador para formar un sindicato. Normalmente una TRH es la única empleada de sus empleadores. Éstas son preguntas

que está enfrentando la OTH en la actualidad y en un ambiente político donde las necesidades de las TRH son a la vez divulgadas por las ONG y algunas agencias del Estado y no tomadas en cuenta por los empleadores y la mayoría de los políticos.

Las mujeres trabajadoras remuneradas del hogar hacen labor reproductiva que beneficia a sus empleadores, en ocasiones a costa de sus propias familias. Esta transferencia de labor reproductiva diferencia el trabajo del hogar de otros empleos, incluso de otros empleos informales, a pesar de la estrategia retórica de presentarlo como cualquier otro trabajo. A las TRH ecuatorianas todavía no se les otorga las condiciones laborales y los beneficios garantizados por la ley y asociados con el trabajo productivo formal. Desde luego se debe seguir exigiendo derechos iguales para las TRH, pero se debería hacerlo de una forma que no ofusque las condiciones particulares de este empleo, sino que busque asignarle el valor merecido a la reproducción social; así, este proyecto tendría beneficio para muchas mujeres y no solo para las trabajadoras del hogar.

#### REFERENCIAS

- Abrantes, M. (2013). A Matter of Decency? Persistent Tensions in the Regulation of Domestic Service. *Revista de Estudios Sociales*, (45), 110-122.
- Bernardino-Costa, J. (2011). Destabilizing the National Hegemonic Narrative: the Decolonized Thought of Brazil's Domestic Workers' Unions. *Latin American Perspectives*, 38(178), 33-45.
- Bernardino-Costa, J. (2014). Intersectionality and Female Domestic Workers' Unions in Brazil. *Women's Studies International Forum*, (46), 72-80.
- Blofield, M. (2012). *Care Work and Class: Domestic Workers' Struggle for Equal Rights in Latin America*. Penn State University Press.
- Borgeaud-Garciandía, N. y Lautier, B. (2014). La personalización de la relación de dominación laboral: las obreras de las maquilas y las empleadas domésticas en América Latina. *Revista Mexicana de Sociología*, 76(1), 89-113.
- Brites, J. (2013). Trabajo doméstico en Brasil: transformaciones y continuidades de la precariedad. *Trayectorias*, 15(36), 3-19.
- Brites, J. (2014). Domestic service, Affection, and Inequality: Elements of subalternity. *Women's Studies International Forum*, (46), 63-71.
- Brites, J., Tizziani, A. y Gorbán, D. (2013). Trabajo doméstico remunerado: espacios y desafíos de la visibilidad social. *Revista de Estudios Sociales*, (45), 226-228.
- Bryson, V. (2005). Production and Reproduction. En G. Blakely and V. Bryson (Ed.), *Marx and Other Four-Letter Words* (pp. 127-142). Ann Arbor: Pluto Press.
- Cabezas Fernández, M. (2012). «10 años de lucha por la ley, 11 en el parlamento: las reivindicaciones de las trabajadoras asalariadas del hogar en Bolivia durante la etapa neoliberal. Íconos, (44), 85-100.
- Campaña para afiliarlas al IESS no se mantiene, dicen empleadas. (3 diciembre de 2010b). *El Universo*. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/2010/12/03/1/1445/campana-afiliarlas-ies-mantiene-dicen-empleadas.html>.
- Carrasquer Oto, P. (2013). El redescubrimiento del trabajo de los cuidados: algunas reflexiones desde la sociología. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 31(1), 91-113.

- Casanova, E. M. (2011). *Making Up the Difference: Women, Beauty, and Direct Selling in Ecuador*. Austin: University of Texas Press.
- Casanova, E. M. (2013). Embodied Inequality: The Experience of Domestic Work in Urban Ecuador. *Gender & Society*, 4(27), 561-585.
- Casanova, E. M., Rodríguez Soto, L. y Bueno Roldán, R. (2015). Informadas pero inseguras: condiciones de empleo y protección social entre trabajadoras del hogar en Guayaquil, Ecuador. Manuscrito bajo consideración.
- Chaney, E. M. y García Castro, M. (Eds.) (1991). *Muchachas no more: Household Workers in Latin America and the Caribbean*. Filadelfia, USA: Temple University Press.
- Cornwall, A., Oliveira, C.M. y Gonçalves, T. (2013). If You Don't See a Light in the Darkness, You Must Light a Fire. En N. Kabeer, R. Sudarshan, y K. Milward (Ed.), *Organizing women workers in the informal economy: beyond weapons of the weak*. London, England: Zed Books.
- Ehrenreich, B. y Hochschild, A. R. (Eds.) (2002). *Global woman: nannies, maids, and sex workers in the new economy*. New York, USA: Metropolitan Books.
- El IESS sólo registra 4037 afiliados del servicio doméstico. (27 febrero de 2005). *Expreso*. Recuperado de [www.explored.com.ec/wphoy-imprimir.php?id=198677](http://www.explored.com.ec/wphoy-imprimir.php?id=198677)
- England, P. (2005). Emerging Theories of Care Work. *Annual Review of Sociology*, (31), 381-99.
- Escobar, A. y Álvarez, S. E. (1992). *The making of social movements in Latin America: identity, strategy, and democracy*. Westview Press.
- Estrada, D. (2009). Strides and Setbacks for Domestic and Rural Workers. *Inter Press Service*, (September 27). Recuperado de <http://ipsnews.net/news.asp?idnews=48613>.
- Floro, M. y Messier, J. (2006). Tendencias y patrones de crédito entre hogares urbanos pobres en Ecuador. En G. Herrera (Ed.), *La persistencia de la desigualdad: género, trabajo y pobreza en América Latina*. Quito, Ecuador: FLACSO.
- Giménez, M. E. (1990). The dialectics of waged and unwaged work: waged work, domestic labor, and household survival in the United States. En J. L. Collins y M. Giménez (Eds.), *Work without wages: domestic labor and self-employment within capitalism* (pp. 25-46). Albany, USA: State University of New York Press.
- Goldsmith Connelly, M. (2006). Política, trabajo y género: la sindicalización de las y los trabajadores domésticos y el estado mexicano. En *Orden social e identidad de género: México, siglos XIX-XX* (pp. 217-246). México DF, México: CIESAS.
- Goldsmith, M. (2013). Los espacios internacionales de la participación política de las trabajadoras remuneradas del hogar. *Revista de Estudios Sociales*, (45), 233-246.
- Gorbán, D. (2013). El trabajo doméstico se sienta a la mesa: la comida en la configuración de las relaciones entre empleadores y empleadas en la ciudad de Buenos Aires. *Revista de Estudios Sociales*, (45), 67-79.
- Gorbán, D. y Tizziani, A. (2014). Inferiorization and deference: The construction of social hierarchies in the context of paid domestic labor. *Women's Studies International Forum*, (46), 54-62.
- Gutiérrez-Rodríguez, E. (2014). Domestic work-affective labor: On feminization and the coloniality of labor. *Women's Studies International Forum*, (46), 45-53.
- Hondagneu-Sotelo, P. (2007). *Doméstica: Immigrant workers cleaning and caring in the shadows of influence*. Berkeley, USA: University of California Press.

- INEC (2013). *Encuesta nacional de empleo, desempleo y subempleo*. Quito, Ecuador: INEC.
- Jornada parcial, opción más acogida para las domésticas. (6 junio de 2010a). *El Universo*. Recuperado de <http://www.eluniverso.com/2010/06/06/1/1445/jornada-parcial-opcion-mas-acogida-domesticas.html>.
- Kabeer, N., Sudarshan, R. y Milward, K. (Eds.) (2013). *Organizing women workers in the informal economy*. London, England: Zed Books.
- Karides, M. (2002). Linking Local Efforts with Global Struggle: Trinidad's National Union of Domestic Employees. En N. Naples y M. Desai (Eds.), *Women's activism and globalization: linking local struggles and transnational politics*. New York, USA: Routledge.
- Lan, P. (2006). *Global Cinderellas: migrant domestics and newly rich employers in Taiwan*. Durham, USA: Duke University Press.
- Lautier, B. (2003). Las empleadas domésticas latinoamericanas y la sociología del trabajo: algunas observaciones acerca del caso brasileño. *Revista Mexicana de Sociología*, 65(4), 789-814.
- León, M. (2013). Proyecto de investigación-acción: trabajo doméstico y servicio doméstico en Colombia. *Revista de Estudios Sociales*, (45): 198-211.
- M. I. Municipalidad de Guayaquil (2016). Recuperado de <http://www.guayaquil.gob.ec/>
- Maich, K. (2014). Marginalized struggles for legal reform: cross-country consequences of domestic worker organizing. *Social Development Issues*, 36(3), 73-91.
- Menon, G. (2013). The Challenge of Organizing Domestic Workers in Bangalore: Caste, Gender and Employer-Employee Relations in the Informal Economy. En N. Kabeer, R. Sudarshan, y K. Milward (Eds.), *Organizing women workers in the informal economy: beyond weapons of the weak*. London, England: Zed Books.
- Mies, M. (1998). *Patriarchy and Accumulation on a World Scale*. London, England: Zed Books.
- Moreno Zúñiga, R. (2013). Las empleadoras del Área Metropolitana de Monterrey: interacciones sociales y acuerdos de contratación del servicio doméstico a tiempo parcial. *Trayectorias*, 15(37), 90-111.
- Mose Brown, T. (2011). *Raising Brooklyn: nannies, childcare, and Caribbeans creating community*. New York, USA: New York University Press.
- OIT (Organización Internacional de Trabajo) [International Labor Organization (ilo)]. (2011). *Coverage of domestic workers by key working conditions laws*. Domestic Work Policy Brief, (5). Ginebra, Suiza: ILO.
- OIT (Organización Internacional de Trabajo) [International Labor Organization (ilo)]. (2013). *Women and men in the informal economy: a statistical picture. Second edition*. Ginebra, Suiza: ILO.
- Paspuel, W. (28 noviembre de 2014). El 44% de las trabajadoras domésticas de Guayaquil no están afiliadas, según una encuesta. *El Comercio*. Recuperado de [www.elcomercio.com/actualidad/trabajadoras-domesticas-guayaquil-afiliacion-iess.html](http://www.elcomercio.com/actualidad/trabajadoras-domesticas-guayaquil-afiliacion-iess.html).
- Pereyra, F. (2013). El acceso desigual a los derechos laborales en el servicio doméstico argentino: una aproximación desde la óptica de las empleadoras. *Revista de Estudios Sociales*, (45), 54-66.
- Pérez, A. y Gallardo, C. (2005). *Mujeres y hombres del Ecuador en cifras ii*. Quito, Ecuador: CONAMU.
- Radcliffe, S. (1999). Race and domestic service: Migration and identity in Ecuador. En J. H. M. Momsen (Ed.), *Gender, migration, and domestic service*, New York, USA: Routledge.
- Reyes Salazar, N. y Camacho Zambrano, G. (2001). *Violencia contra las mujeres y los niños: situación del Ecuador (1995-1999)*. Quito, Ecuador: CONAMU.

- Romero, M. (2002). *Maid in the USA: tenth anniversary edition*. New York, USA: Routledge.
- Saldaña-Tejeda, A. (2013). Racismo, proximidad y mestizaje: el caso de las mujeres en el servicio doméstico en México. *Trayectorias*, 15(37), 73-89.
- Saldaña-Tejeda, A. (2015). Un/Identifying reflexive subjects: the case of women in paid domestic work in Mexico. *Current Sociology*, 63(7), 943-960.
- Sarti, R. (2014). Historians, social scientists, servants, and domestic workers: fifty years of research on domestic and care work. *IRSH*, (59), 279-314.
- Toledo González, M. P. (2013). El papel de la confianza en los arreglos particulares del trabajo doméstico remunerado. *Trayectorias*, 15(36), 45-64.
- Torns, T. (2008). El trabajo y el cuidado: cuestiones teórico-metodológicas desde la perspectiva de género. *Empiria: Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, (15), 53-73.
- Valenzuela, M. E. y Mora, C. (Eds.) (2009). *Trabajo doméstico: un largo camino hacia el trabajo decente*. Santiago de Chile, Chile: OIT.
- Vogel, L. (2014). *Marxism and the oppression of women: toward a unitary theory*. Chicago, USA: Haymarket Books.

**EL SUJETO DE LAS VENTAS DIRECTAS EN COLOMBIA:  
EN LOS LÍMITES DEL TRABAJO Y EL CONSUMO**

HÉCTOR BERMÚDEZ

*Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede Ecuador*

Recepción manuscrito: 4 de agosto de 2015

Aceptación versión final: 30 de octubre de 2015

**RESUMEN** La venta directa es una actividad económica que se ha expandido vertiginosamente en las últimas tres décadas, arraigando en algunas regiones caracterizadas por altas tasas de informalidad, acorde al impacto de la implementación de políticas neoliberales en los mundos del trabajo. Las vendedoras directas son un sujeto laboral feminizado, recreado en la reordenación de las fronteras entre trabajo, consumo e intimidad. A partir de un trabajo empírico realizado en Colombia, discutimos su impacto en estas trabajadoras, así como las estrategias puestas en marcha tanto en relación a los riesgos y oportunidades que entraña.

**PALABRAS CLAVE** Flexibilización laboral, feminización del trabajo, mundos de vida, identidades laborales

**ABSTRACT** Direct selling is an economic activity that has grown rapidly in the last three decades, settling down in some regions which are known for their high levels of informality, according to the impact of the implementation of neoliberal policies. Direct saleswomen are a feminine working subject, recreated in the reorder of the boundaries among work, consumption and privacy. Based on an empirical work done in Colombia, we discuss its impact on saleswomen, as well as the strategies implemented in terms of risks and the opportunities it involves.

**KEYWORDS** Working relaxation, feminine work, life worlds, working identities.

**JEL CODES** E20.

**INTRODUCCIÓN**

El resquebrajamiento del modelo de acumulación fordista desde mediados del siglo xx vino acompañado de fuertes procesos de informalización, tercerización económica y feminización de la mano de obra —incorporación femenina al mercado laboral en condiciones de precariedad— que han influido en la modificación de los *contenidos y condiciones del trabajo*. Los *contenidos* desde entonces se orientaron al despliegue de capacidades y habilidades comunicativas y relacionales; esto se relaciona con el fin del consumo de masas y el desarrollo del *trabajo inmaterial* y el denominado *posfordismo*. Las *condiciones de trabajo* se han caracterizado por mayores niveles de cualificación, polivalencia y ritmos cambiantes, empleos inestables,

ausencia de seguridad social, subempleo, individualización de las relaciones salariales e ingresos precarios (Guzmán y Todaro, 2001).

Este fenómeno histórico trajo consigo un cuestionamiento de la centralidad del trabajo en la constitución identitaria, animado por la emergencia de identidades no asociadas al mundo laboral que requirieron ser conceptualizadas. Aun considerando estas circunstancias históricas, ciertamente las que han perdido centralidad son aquellas lecturas ortodoxas, que al ocuparse estrictamente del trabajo asalariado han desconocido aquellos otros trabajos no clásicos cuya naturaleza requiere de nuevas aproximaciones y herramientas teóricas y conceptuales. Por lo tanto, sigue siendo necesaria una perspectiva amplia del trabajo, que al interesarse por las construcciones identitarias en torno a éste, considere los diversos espacios y elementos que escapan de la relación estrictamente laboral.

Este enfoque resulta apropiado para analizar el Sistema de Venta Directa (en adelante, *SVD*), una ocupación que al estar situada en las fronteras del trabajo emocional, consumo y vida social nos plantea nuevos retos conceptuales. Como modalidad de comercialización el *SVD* tiene como particularidad la distribución directa de los productos a los clientes, eliminando intermediarios del circuito productivo. Diversas empresas que comercializaban sus productos de forma tradicional exhibiéndolos en locales y almacenes, actualmente apuestan por este canal de distribución. Las que han tenido éxito son sobre todo aquellas empresas orientadas a distribuir cosméticos, perfumería, ropa y nutrición naturista. Esta actividad económica que se ha expandido de manera vertiginosa en las últimas tres décadas a escala mundial, ha arraigado en algunas regiones geográficas caracterizadas por altas tasas de informalidad (Costhek, 2011). Según datos de la World Federation of Direct Selling Association (*WFDSA*), que agremia a las empresas de venta directa a nivel mundial), si bien Estados Unidos continúa encabezando el ranking mundial en ingresos por ventas con USD 34.470 millones, el mercado latinoamericano crece a pasos agigantados. En el año 2014, Brasil ocupó la primera plaza a nivel latinoamericano en este ítem con USD 13.037 millones, y también la primera en número de vendedores directos, con una población estimada de 4.495.153 en todo su territorio nacional. México, Argentina y Colombia no se quedan atrás. En el año 2014 las empresas colombianas facturaron USD 3125 millones, mientras que la población de vendedores se estimaba en 2.023.948 *direct sellers*.

El presente artículo recoge los hallazgos de una investigación realizada en el 2014 (Bermúdez, 2015) a un conjunto de vendedoras vinculadas a una o varias empresas comercializadoras de productos por catálogo de la Comuna 10 de Cali. Esta comuna está compuesta por dieciocho barrios y actualmente cuenta con aproximadamente 103.000 habitantes. Se empleó una metodología cualitativa sustentada en la observación de conferencias, acompañamiento en actividades de venta directa y la aplicación de cuarenta y cinco entrevistas a través de las cuales se indagó por las trayectorias escolares y laborales, condiciones ocupacionales y los sentidos y motivaciones que confieren a sus actividades. La población de vendedoras conforma identidades heterogéneas, según su posición socioeconómica, capital social, niveles de dedicación, etc.

El interés central de este artículo consiste en analizar los distintos elementos que inciden en la construcción social de la ocupación de la venta directa, mediante una perspectiva amplia de la identidad que trasciende el ámbito estrictamente laboral. En esa dirección, considero el peso de las políticas empresariales en la organización del trabajo y su impacto en la identidad

de las vendedoras directas: la ambivalencia entre el consumo y el trabajo, la conformación de redes y los procesos de cualificación social recreados en la actividad. A continuación, planteo la discusión teórica en que se inscribe la problemática, así como la metodología empleada, los principales hallazgos y las conclusiones más relevantes.

#### EL SVD: EN LOS LÍMITES DEL TRABAJO

En primer lugar, las transformaciones globales en los contenidos del trabajo conllevaron nuevas formas de control de la fuerza de trabajo en la relación entre el trabajador, los clientes y actores extralaborales. Tal componente afectivo y relacional ha suscitado un amplio debate en la literatura sobre trabajo emocional, si bien éste aún carece de estudios empíricos (Hochschild, 1983; Tagliabue, 2011; Cahn, 2007). Siguiendo a De la Garza Toledo (2008), en los *trabajos no clásicos* la relación entre actores laborales y extralaborales cobra un peso considerable. Pero además, De la Garza propone el término *construcción social de la ocupación*, como una herramienta conceptual para estudiar las construcciones identitarias, las cuales no se recrean en el ámbito estrictamente laboral, sino en los diversos mundos de vida. En segundo lugar, la creciente participación femenina en los mercados laborales despertó el interés académico de distintas disciplinas por la relación entre trabajo y género. Los estudios del trabajo con enfoque de género han dimensionado la relación entre capitalismo y sistema patriarcal, y los impactos en las mujeres, tanto en su participación y permanencia en los mercados laborales como en las dificultades para constituir sólidas identidades en torno al trabajo (Guadarrama, 2008).

Tales aportes de la sociología del trabajo y de los estudios de género permiten comprender que los empresarios han implementado políticas neoliberales de flexibilización laboral con el objetivo de reducir costos y maximizar sus ganancias. La instauración de una relación de trabajo erigida sobre el *trabajador independiente* conlleva una deslocalización y flexibilización del tiempo de trabajo, a través del establecimiento de una organización social del mismo, que ajena al anterior esquema tradicional fordista, horizontaliza las relaciones sociales, incrustando lógicas del consumo en la esfera privada de las personas. Particularmente en el SVD la relación laboral está regulada por contratos mercantiles a través de los cuales empleadores y vendedoras pactan deberes y obligaciones. Las empresas asumen que las vendedoras no son trabajadoras, sino clientes que compran sus productos. La base de la pirámide en los organigramas empresariales está compuesta paradójicamente por quienes no gozan de una relación de dependencia laboral. Son las *clientas* quienes sostienen al sistema y sus jugosos ingresos — en el 2014 la industria global movió 182.123 millones de dólares, según cifras de la WFDISA —.

La negación de una relación de dependencia sirve a los empresarios para externalizar costos (Orsatti, 2006), y se constituye como la piedra angular en la ambigüedad que nubla la comprensión de esta ocupación, la cual transita por los límites del trabajo y el consumo. Por una parte, con la firme intención de librarse del pago de seguridad social, los empresarios del SVD sustentan sus ganancias en el modelo de la trabajadora independiente, (al menos aparentemente) dueña de su propio negocio. El sujeto de este modelo lo constituye un ejército de amas de casa mayores de cuarenta años, quienes asumen sus ingresos como un 'extra' para el sustento familiar. Ellas son la base de un organigrama empresarial que descansa en el establecimiento y

aprovechamiento de redes familiares, vecinales y de conocidas. En segundo lugar, anclado en un doble sistema, capitalista y patriarcal, el SVD es un empleo que goza de un pobre estatus social, lo cual obedece a su propia naturaleza flexible. Al ser ejecutado por *amas de casa* en sus propios hogares o en los de sus vecinas, suele ser visto como una actividad doméstica que deja ingresos extras para gastos suntuarios generalmente familiares, pero al margen de un estatuto de trabajo productivo. Frecuentemente el discurso empresarial se corresponde con el de las vendedoras que no identifican mayores bondades en su trabajo, y asumen la venta directa como un trabajo extra. En el estudio de Ramírez y Rúa (2008), muchas mujeres afirmaron con resignación que aspiran a permanecer en el negocio debido a que no cuentan con otras posibilidades de empleo.

Acorde a tales imaginarios, el discurso empresarial dirigido a reclutar y mantener a las representantes bajo un contrato mercantil se sirve de un *capitalismo emocional* —término que retoma Mónica Tobar (2013) de Eva Illouz (2007)— a medida que los empresarios del SVD movilizan las *emociones* de las vendedoras para fomentar el consumo entre ellas y sus familiares (Tobar, 2013). Además, hay un interés racional por construir un modelo de mujer *supermamá* que organiza bien su tiempo de trabajo y no se aleja del hogar. Dicho modelo recreado a través de los discursos empresariales fracasa cuando ellas no logran conciliar la doble jornada, en la esfera del trabajo doméstico y extra doméstico (Casanova, 2011). En síntesis, la relación laboral flexible instituida en el SVD dificulta la construcción de identidades definidas entre las vendedoras directas. Son un sujeto laboral que combina actividades remuneradas y no remuneradas, y por ende nace y se desarrolla en la reordenación de las fronteras difusas entre trabajo, consumo y vida doméstica.

#### EL SVD EN LA COMUNA 10 DE CALI

En la Comuna 10 de la ciudad de Cali, que agrupa a dieciocho barrios de clase media —la estratificación económica en Colombia oscila entre el estrato 0 y el 6; la Comuna 10 está compuesta especialmente por barrios de estrato 3; es decir, por una clase media—, se identificó que muchas mujeres y sus familias se dedican al cuentapropismo. La fuerza de trabajo de la zona es mayoritariamente femenina y está representada especialmente por una población de *amas de casa* que promedia los cincuenta años. Éste es un terreno propicio para el asentamiento de numerosas empresas de venta directa que se expanden en la ciudad, penetrando los tejidos familiares, vecinales y comunitarios. Durante los años ochenta y noventa del siglo anterior hacían presencia en la zona unas cuantas empresas tradicionales como Yanbal, Belcorp y Avon. Actualmente se han establecido más de quince.

Durante la investigación se constató que las cuarenta y cinco mujeres entrevistadas se encontraban entre los veintiún y sesenta y siete años de edad; sin embargo, las mayores de cincuenta años conformaron el 60% de la población. Las de mayor formación escolar —incluyendo las más jóvenes— estudiaron en áreas del conocimiento feminizadas, tales como estética, modistería, secretariado. Reflejaron, por lo tanto, un sujeto feminizado cuyos rasgos sociodemográficos se adecuan a las lógicas de la flexibilización laboral. Se trata de mujeres con pocas posibilidades de encontrar otro trabajo y a las que les resulta atractivo el hecho de contar con tiempos y espacios flexibles para compaginar la vida doméstica y la extradoméstica.

En ninguna empresa existe un tiempo mínimo de permanencia. Ello explica la alta rotación de esta ocupación, en la cual las trabajadoras ingresan y se retiran del negocio frecuentemente. El 40% de ellas aseguró haber desertado por lo menos una vez. Además, las empresas tampoco exigen a sus vendedoras vínculos de exclusividad; muchas mujeres trabajan simultáneamente en más de una empresa, aunque estos vínculos pueden ser contractuales o no —se dan casos en que en una familia dos vendedoras vinculadas a empresas diferentes se alían para ofrecer los productos de ambas marcas—. En ese sentido, la denominada venta *multimarca* es una estrategia comúnmente implementada por las vendedoras de Cali para ampliar sus posibilidades en el mercado. La remuneración se da en todos los casos mediante un descuento que promedia el 25%. Por cada venta de un producto del catálogo, la empresa las remunera con estos porcentajes. A esto se añaden los incentivos por ser consecutivas durante varias jornadas, sostener determinados niveles de ventas y reclutar a nuevas vendedoras. Estos incentivos son generalmente premios en especie cuyo valor depende de los montos de la factura.

Los incentivos suelen ser muy apreciados por las vendedoras y se convierten en una razón de peso para continuar trabajando. Los premios legitiman el papel de *ama de casa* en tanto son productos para la cocina o electrodomésticos; sin embargo, son asumidos como parte de la ganancia y no como valores añadidos, incluso las *líderes* recomiendan a las vendedoras obtenerlos para venderlos en cualquier ocasión. El hecho de ser asumidos como parte de la ganancia y no como mero incentivo refleja la precariedad de la ocupación. Respecto a los ingresos, el 22% de las vendedoras son cuentapropistas que improvisan pequeños negocios en sus hogares, en los que ofrecen los productos adquiridos del SVD, complementando así los ingresos obtenidos en sus negocios por cuenta propia. El 8,8% devenga un salario propio, y el 62% depende de otros ingresos familiares. A pesar de tal heterogeneidad, un patrón que marca el carácter precario de esta ocupación es la poca ganancia que obtienen. En el mejor de los casos difícilmente supera el equivalente en pesos colombianos a USD 125.

El éxito de las ventas depende también del capital social representado en las redes de clientes. Las vendedoras situadas en círculos sociales de clientes solventes no sufren el riesgo crediticio, ya que los «buenos clientes» generalmente gozan de un empleo estable que les permite pagar las deudas sin mayores contratiempos. Contrario a esto, las vendedoras con poco capital social se hacen de clientes mucho más inestables, quienes también sufren las precariedades económicas. Este elemento es determinante en las condiciones ocupacionales, en el sentido que además de la precarización de las condiciones económicas, las deudas generan malestares y conflictos.

#### LAS VENDEDORAS DIRECTAS: UN UNIVERSO

La flexibilidad espacial y temporal de la venta directa, en la cual las mujeres solapan las actividades domésticas con las actividades de la venta, dificulta estimar cuánto tiempo dedican exactamente a esta actividad. Sin embargo, la investigación del SVD en Cali nos permitió hacer una tipología de vendedoras en función de su dedicación a la venta directa; en ese sentido, encontramos tres grupos: a) aquellas mujeres que solamente consumen los productos —ocasionalmente mujeres jóvenes que se identifican como consumidoras—; b) quienes complementan

la venta directa con otras actividades económicas —generalmente cuentapropistas que trabajan en locales comerciales—; y c) aquellas que se dedican a la venta directa de manera exclusiva —especialmente las líderes de venta—.

Las *consumidoras* obtienen los catálogos solamente para consumir los productos, cuyos precios encuentran más baratos que los de las tiendas. Algunas de estas mujeres se desidentifican como tales cuando afirman que el interés principal para vincularse a las empresas no es vender los productos sino consumirlos. Esto es reiterativo especialmente en el discurso de las menores de cuarenta años, quienes conforman una población del 11%. Esta desidentificación tiene que ver con el hecho de que son mujeres que aspiran a mejores condiciones de trabajo y, por tanto, asumen la venta por catálogo como una ocupación temporal y como espacio de consumo.

Las *cuentapropistas* asumen la venta directa para diversificar sus negocios (peluquerías, sitios de apuestas, modisterías, bazares). Una particularidad de este grupo poblacional consiste en que la mayoría de las transacciones de venta directa ocurre en el puesto de trabajo, en la medida en que aprovechan la clientela de sus puestos de comercio, a la cual le ofertan los productos de los catálogos. Estas mujeres generalmente no se asumen como vendedoras directas.

Las *líderes* se dedican exclusivamente a la venta directa. Ellas, sin haber pactado una relación de dependencia deben encargarse de presionar a sus representantes, llamarlas incansablemente a través de una línea telefónica pagada por ellas mismas, para que realicen oportunamente sus pedidos de campaña, recorrer las calles bajo sol y lluvia para reclutar a nuevas representantes, etc. Se ponen sobre sus hombros una carga de trabajo que haría pensar que merecen estar (y de hecho están) bajo una relación de dependencia más allá de los incentivos y el reconocimiento social que hacen sus gerentes de zona y superiores, quienes sí gozan de una relación laboral formal. Las vendedoras más dedicadas a su ocupación generalmente tejen mayores redes familiares y vecinales, hacen grandes recorridos por el barrio con su catálogo bajo el brazo. A continuación nos referimos especialmente a las que componen el segundo y tercer grupo.

#### DE LOS ORDENAMIENTOS EMPRESARIALES A LA CONSTRUCCIÓN SOCIAL DE LA OCUPACIÓN

Las empresas fomentan una organización del trabajo que horizontaliza las relaciones sociales (Miyata y Suzuki, 2011) instrumentalizando redes sociales y familiares (Ramírez y Rúa, 2008). De esta forma se tejen y aprovechan redes sociales en las que se involucran sentimientos, confianzas, solidaridades y se conforma una vida comunitaria en la cual las trabajadoras establecen alianzas. Además, las empresas imponen el *orden del riesgo crediticio*. El lema «eres la jefa de tu propio negocio» debería ser completado con el verdadero interés de los empresarios: «ya que eres tu propia jefa, asume la cobertura social del riesgo crediticio». Cuando hablamos del riesgo crediticio, aludimos al hecho de que las ventas se hacen a crédito, siendo las vendedoras quienes asumen las pérdidas económicas causadas por el incumplimiento de los clientes morosos. A partir de este *orden del riesgo crediticio* externalizado por las empresas, las vendedoras construyen socialmente su ocupación a través de procesos de cualificación social. Despliegan una serie de saberes, destrezas y estrategias orientadas a fines lucrativos. Ellas pretenden incrementar sus ganancias tratando de reducir al mínimo el riesgo. Partícipes de una actividad

económica para la cual no se exige ninguna experiencia ni formación, las vendedoras más dedicadas construyen una cualificación social en la medida en que se capacitan para enseñar los catálogos y vender los productos que aparecen en las imágenes de sus páginas, desarrollando destrezas emocionales y estableciendo niveles de confianza con las clientas. Las vendedoras más experimentadas saben identificar la calidad y los atributos de los productos y también a los buenos y malos clientes. Cuando las vendedoras se endeudan con clientes morosos, aparece el argumento de las buenas maneras de administrar el negocio propio. Las líderes de avon divulgan técnicas como el *pasando-pasando*, que consiste en cobrar a dos cuotas como máximo, una antes y otra al momento de entregar el producto. Otra técnica es la de hacerse un stock, que consiste en adquirir productos para revenderlos oportunamente a menor precio y obtener un margen de ganancia en esa transacción.

Para sintetizar, en este artículo se ha formulado que en la relación laboral del *sVD* los empresarios niegan la relación de dependencia, y este elemento produce una ambigüedad en la ocupación de la venta directa, que se mueve en los límites del trabajo, el consumo y la vida social. Los empresarios imponen las reglas del juego a través de la organización del trabajo en redes, lo que significa la horizontalización de las relaciones sociales y la externalización del riesgo. El conjunto heterogéneo de vendedoras, también sujetos racionales como los empresarios, constituye socialmente su ocupación mediante una cualificación social, configurando una serie de saberes orientados a incrementar las ganancias, reduciendo para ello los riesgos (crediticios y de otro tipo). En este proceso configuran subjetividades, en torno a las actividades laborales que representa el negocio de la venta directa.

#### CONSIDERACIONES FINALES

El objetivo principal de este artículo ha sido exponer los elementos que inciden en la construcción social de la ocupación de la venta directa. Se ha hecho énfasis en los procesos de cualificación y las estrategias empleadas por las vendedoras para permanecer en la modalidad. Sin embargo, también hay otros aspectos que inciden en la ocupación, siendo uno de ellos los sentidos que otorgan las vendedoras a sus actividades. En esa medida, a lo largo del trabajo de campo también hemos constatado que éstas encontraron aspectos positivos en la ocupación de la venta directa. Por ejemplo, la satisfacción de obtener ingresos para los gastos suntuarios de sus familias y para ellas mismas. Al igual que el contacto con otras personas, es decir, el hecho «de romper las cuatro paredes» y salir a la calle a socializar con otras personas. Es decir, que el *sVD* les ha representado una oportunidad de autonomía y de distracción.

Además, la organización del trabajo en redes familiares y comunitarias, más allá del interés puramente lucrativo, permite el establecimiento de alianzas entre vendedoras, el intercambio de favores y, en suma, la constitución de nichos de solidaridad que trascienden el simple interés mercantilista. No obstante, las dinámicas territoriales en los barrios, las alianzas y estrategias, el trabajo emocional, las solidaridades y sentimientos compartidos en la vida comunitaria, no se dan al mismo nivel entre las vendedoras. Algunas de ellas incluso manifestaron no contar con ninguna «amiga». Dado que se trata de una población heterogénea, con distintas experiencias y con distintas redes sociales, algunas obtienen beneficios de esta ocupación

flexible, mientras que otras sufren el estrés que produce el riesgo crediticio de los clientes y otra serie de conflictos comunitarios asociados a ello.

Una gran limitación, propia de una ocupación flexible como el SVD, y que invita a emplear nuevas herramientas conceptuales para medir el tiempo de trabajo, consiste en que las mujeres no estiman con claridad cuánto tiempo dedican a la venta directa, en tanto solapan sus actividades laborales con los quehaceres domésticos. Por tanto, es necesario diseñar y aplicar una encuesta de uso del tiempo entre las vendedoras directas y emprender una investigación en esta dirección. La ambigüedad entre trabajo, consumo y vida social también dificulta posibles acciones colectivas. Está claro que las empresas construyen un sujeto feminizado que converge en idearios sexistas, y la puesta en marcha de distintas estrategias empresariales que fomentan el consumo y recrean la figura de la «trabajadora independiente». Sin embargo, las ventas directas no llegan a absorber por completo las vidas de las mujeres, quienes construyen sus identidades con ésta y con otras actividades domésticas y extradomésticas.

Ante este panorama de identificaciones y desidentificaciones, el SVD se constituye como oficio en la negociación continua entre los ordenamientos empresariales y la organización del trabajo recreado por las vendedoras. Se trata de procesos de cualificación social, aprendizajes y estrategias, alianzas y aprovechamiento de redes familiares y comunitarias. La interacción de este conjunto de elementos, sumado a la acumulación de capitales sociales, culturales y económicos, constituye socialmente la ocupación.

#### REFERENCIAS

- Bermúdez, H. (2015). *Venta directa por catálogo en Cali: hacia una conceptualización del trabajo*. (Tesis de Maestría). Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Quito, Ecuador.
- Cahn, P. (enero-junio 2007). *Ventas directas en Morelia, Michoacán*. *Alteridades*, 17(33), 53-61. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/747/74712772005.pdf>
- Casanova de, E. (2011, mayo 17). Multiplying themselves: women cosmetics sellers in Ecuador. Ecuador. *Feminist Economics* 17(2), 1-29. Recuperado de <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13545701.2011.568419>
- Costhek, L. (2011, agosto 7). *Parece perfumaria: o trabalho de um milhão de revendedoras de cosméticos*. Ponencia presentada en XI Congreso Luso Afro Brasileiro de Ciências sociais Diversidades e (des)igualdades, Salvador, UFDB.
- De la Garza Toledo, E. (2010). La querrela de las identidades: ¿pasado sistemático, presente fragmentario? En J. Neffa y E. De la Garza Toledo (Coords.), *Trabajo, identidad, y acción colectiva* (pp. 9-42). Ciudad de México, México: CLACSO, Universidad Autónoma Iztapalapa.
- De la Garza Toledo, E. et al. (2008). Hacia un concepto ampliado de trabajo, de control, de regulación y de construcción social de la ocupación: los «otros trabajos». *Revista Iztapalapa*, UAM-I. Recuperado de <http://sgp.we.izt.uam.mx/pages/egt/publicaciones/articulos/Hacia%20un%20concepto%20ampliado%20de%20trabajo.pdf>
- Guadarrama, R. (2008). Los significados del trabajo femenino en el mundo global. Propuesta para un debate desde el campo de la cultura y las identidades laborales. En B. Espinosa (Coord.) *Mundos del trabajo: pluralidad y transformaciones contemporáneas*. Quito, Ecuador: FLACSO.
- Guzmán, V. y Todaro, R. (2001). Apuntes sobre el género en la economía global. En R. Todaro

- y R. Rodríguez (Eds.), *El género en la economía* (pp. 15-26). Chile: CEM e ISIS Internacional. Recuperado de [http://www.cem.cl/pdf/apuntes\\_genero.pdf](http://www.cem.cl/pdf/apuntes_genero.pdf)
- Hochschild, A. (1983). *The managed heart. Commercialization of human feeling*. Los Angeles, USA: University of California Press.
- Illouz, E. (2007). *Intimidades congeladas. Las emociones en el capitalismo*. Buenos Aires, Argentina: Katz editores.
- Legarreta, I. (2013, Julio). *El tiempo donado en el ámbito doméstico-familiar: distribución social, moralización del tiempo y reciprocidad*. XI Congreso Federación Española de Sociología.
- Miyata, H. y Suzuki, J. C. (2011). *Trabalho, redes e territórios nos circuitos da economia urbana: uma análise da venda direta em Jundiaí e Região Metropolitana de São Paulo*. (Tese de doutorado). Recuperada del repositorio digital de la USP <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/8/8136/tde-31052011-152113/pt-br.php>
- Orsatti, A. (2006). *Jóvenes trabajadores de delivery y trabajadoras de venta directa. Dos colectivos laborales ante la Recomendación de OIT sobre la relación de trabajo*. Argentina: OIT, SIVARA.
- Ramírez, M. y Rúa, S. (2008). *Mujeres que venden y compran sueños: vendedoras directas por catálogo en Medellín y el Área Metropolitana*. Medellín, Colombia: Escuela Nacional Sindical.
- Tagliabue, P. (2011). Explorando los procesos de precarización en las formas de trabajo 'no clásico': el caso de la venta directa de cosméticos por catálogo. En *Question, Revista especializada en periodismo y comunicación*, 1(29). Recuperado de <http://perio.unlp.edu.ar/ojs/index.php/question/article/viewArticle/723>
- Tobar, M. (2013). *Las ventas directas: ¿una oportunidad de empoderamiento de la mujer?* (Tesis de maestría). FLACSO-Ecuador. Recuperada de <http://hdl.handle.net/10469/7441>
- World Federation of Direct Selling Associations. (s/f). *Global Statistics, 2014*. Recuperado de [http://www.wfdsa.org/files/pdf/global-stats/Sales\\_Report\\_2014.pdf](http://www.wfdsa.org/files/pdf/global-stats/Sales_Report_2014.pdf).



INCLUSIONES Y EXCLUSIONES EN EL CÓDIGO DE TRABAJO DE CUBA.  
UN ANÁLISIS DESDE LA CIUDADANÍA

YASSIEL VÁZQUEZ

*Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede Ecuador*

Recepción manuscrito: 4 de agosto de 2015  
Aceptación versión final: 30 de octubre de 2015

**RESUMEN** Se presenta un análisis sobre la aprobación del nuevo Código de Trabajo en Cuba (2013). Este código constituye la primera ley que en ese país reconoce algunos de los derechos de lesbianas, gays, bisexuales, transgéneros e intersexuales (LGBTI). A partir del concepto de ciudadanía, se analiza cómo los discursos sexogenéricos de los diputados del Parlamento cubano influyeron en la inclusión de la orientación sexual, pero no de la identidad de género y de los portadores de VIH. En conclusión, este proceso posicionó a las desigualdades en el trabajo como problema en la agenda pública del país.

**PALABRAS CLAVE** Ciudadanía, desigualdades, trabajo, identidades sexogenéricas.

**ABSTRACT** An analysis is presented of the approval of the New Work Code in Cuba (2013). This code is the first law in this country recognizing some of the rights to lesbians, gays, bisexuals, transgender people and intersex people (LGBTI). Based on the citizenship concept, it is clear how the sex-and-gender legislators' speeches influenced the inclusion of sexual orientation, but not of the gender identity or HIV-positive people. In conclusion, this process placed the inequalities in work as a problem to be discussed in the public agenda of this country.

**KEYWORDS** Citizenship, inequalities, work, sex-and-gender identities.

**JEL CODES** J16, J83, D63.

### INTRODUCCIÓN

El actual Código de Trabajo de Cuba constituye la primera ley que en este país reconoce algunos de los derechos de las poblaciones de lesbianas, gays, bisexuales, transgéneros e intersexuales (LGBTI); sigla y nomenclatura más convencional en América Latina con que se identifica frecuentemente a este colectivo; sin embargo, adviértase que éstas pueden variar en su organización o composición. En este trabajo se analiza el proceso de aprobación del nuevo código laboral cubano; de manera específica, comprender las particularidades que marcaron la construcción del artículo 2 del código sobre los principios que rigen el derecho al trabajo. En torno a este apartado, el movimiento por las diversidades sexuales y de género en la isla caribeña desarrolló una campaña para incluir las categorías orientación sexual, identidad de género

y portar «vih» como elementos de vulnerabilidad en el trabajo —por una decisión política, escribo<sup>1</sup> «vih» en minúsculas ya que se ha convertido en un sustantivo común a partir de la sigla VIH (Virus de Inmunodeficiencia Humana) y es un modo de quitarle el poder y la significación estigmatizadora que históricamente lo ha acompañado; caso igual que sida, que se ha lexicalizado totalmente—. Sin embargo, a pesar del activismo y la presencia estratégica en el parlamento cubano de actores claves del movimiento LGBTI, algunos de estos elementos fueron excluidos de la redacción final de la ley; actores importantes como la diputada Mariela Castro, presidenta del Centro Nacional de Educación Sexual (CENESEX), psicóloga, sexóloga, diputada al parlamento cubano en el período 2013-2018; hija del presidente Raúl Castro y de la dirigente feminista Vilma Espín.

A partir de esto se plantea la pregunta de este trabajo: ¿Cómo los discursos sexogénicos de los diputados y las diputadas del parlamento cubano influyeron en las exclusiones e inclusiones que finalmente registró el Código de Trabajo? Para identificar las matrices de opinión de estos actores se construye la estrategia metodológica desde una perspectiva cualitativa con un método de investigación documental, la técnica de análisis del discurso y las fuentes que constituyen las grabaciones de tres sesiones plenarias del parlamento cubano en el mes de diciembre de 2013. En el proceso de discusión del Código de Trabajo este trabajo se posiciona activamente dentro del movimiento LGBTI cubano y participa en la lucha por el derecho al trabajo en condiciones igualitarias de estas poblaciones en Cuba.

Por ello, uno de los objetivos de este trabajo intenta reconstruir desde una visión personal el proceso por el cual la discriminación laboral por estatus positivo vih y por identidades sexuales y de género no normativas se posicionó como un problema de desigualdad en la agenda pública del país como parte del marco de discusión del Anteproyecto de Ley del Código de Trabajo. Este análisis se realiza a partir de pensar el concepto de ciudadanía como un marco interpretativo que permite reflexionar sobre cómo se construye ciudadanía desde el poder de manera desigual. Las nociones teóricas de ciudadanía dejan ver los límites que este concepto pone a las categorías de inclusión y exclusión en la elaboración de marcos legales.

#### IDENTIDADES, DESIGUALDADES Y CIUDADANÍA: UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA

Sobre todo desde la sociología se han presentado debates teóricos importantes respecto a cómo las desigualdades sociales se estructuran y se reproducen a partir de identidades de clase, género, raza, etnicidad, sexualidad. A la larga, estas desigualdades identitarias han configurado los modos en que opera la ciudadanía, sobre todo en la creación de políticas públicas de reconocimiento y redistribución de la riqueza. Considero que para entender estos procesos sociales primero debemos comprender cómo ocurre la producción de las identidades, con énfasis en las identidades sexuales y de género de interés clave en este estudio.

En este breve marco teórico se entienden a las identidades desde un paradigma posestructuralista de tradición foucaultea. Cuando hablo de identidades puedo señalar que son categorías construidas en procesos sociales de subordinación y resistencia. Esto se puede entender a través de la propuesta teórica del sociólogo jamaicano Hall (1996), quien piensa las identidades desde los estudios culturales, detalla que la construcción de las identidades parte

de la articulación de dos procesos fundamentales en los individuos: la sujeción y la subjetivación. Esta articulación es lo que el autor llama «sutura» como un elemento relacional que junta ambos procesos para producir las identidades. Hall (1996) asegura que:

Las identidades se construyen en el punto de encuentro de los discursos y prácticas que intentan interpelarnos, hablarnos o ponernos en nuestro lugar como sujetos sociales de discursos particulares y, por otro, los procesos que producen subjetividades, que nos construyen como sujetos susceptibles de decirse. (p. 20)

A partir de esa comprensión de las identidades se puede resaltar que evidentemente los resultados serán complejos y diversos en las construcciones de las identidades. Podrían justificarse así las diversas formas en las que los individuos nos construimos, combinando elementos de la interioridad y la exterioridad, articulando nociones objetivas y subjetivas. Los resultados son entonces identidades construidas, diversas, múltiples, cambiantes y variables en cada individuo a partir de la sexualidad, el género, la raza, la clase. No obstante, estas identidades se organizan de modo complejo en la sociedad a partir de ciertas normatividades, como las sexuales y de género impuestas por la norma heterosexual/cisgénero. El concepto *heterosexualidad* obligatoria pertenece a Rich (1999) y hace referencia a una institución política impuesta a partir de la sexualidad y el género; mientras que el término cisgénero lo utiliza Serano (2007) para describir a personas cuya identidad de género y género asignado al nacer son concordantes. En este sentido, se han legitimado unas identidades sexuales y de género superiores sobre otras y ello ha producido desigualdades sociales.

Una de las propuestas teóricas que sobresalen en los debates actuales sobre desigualdades es la del sociólogo norteamericano Tilly (2000). Este autor se presenta en el análisis sobre desigualdades como una referencia obligada en los estudios provenientes de la tradición sociológica radical y crítica a las formulaciones económicas neoclásicas. Aunque para él, todas las relaciones sociales acarrearán desigualdades pasajeras, se concentra sobre aquellas que persisten, muchas veces a lo largo de la vida. Entiende que «la desigualdad humana en general consiste en la distribución dispareja de atributos entre un conjunto de unidades sociales tales como los individuos, las categorías, los grupos o las regiones» (Tilly, 2000, p. 38).

En su planteamiento teórico, Tilly (2000) asegura que las mayores desigualdades entre seres humanos son producto de las diferencias categoriales y no tanto de los atributos o competencias que poseen. En esta concepción dicotómica de la realidad se tiende a sobrevalorar una parte del par categórico mientras el otro es inferiorizado. Algunos ejemplos de estas articulaciones entre diferentes pares categóricos a partir del género y la sexualidad son las distinciones heterosexual/homosexual y cisgénero/transgénero. Estas sobrevaloraciones/inferiorizaciones no son ingenuas sino que a través de ellas se producen desigualdades mediante el acaparamiento de oportunidades. Entonces podríamos decir que los grupos heterosexuales/cisgénero han acaparado mejor acceso a las leyes, a las nociones de la medicina, a la educación, al mercado de trabajo y, en sentido amplio, a ejercer ciudadanía plenamente.

Ser ciudadano es un privilegio otorgado desde un círculo de poder. La ciudadanía se trata de un concepto que en la actualidad se emplea de manera frecuente en los discursos políticos de los gobiernos, pero también en los movimientos sociales. La socióloga pakistaní Molyneux

(2008) refiere que la ciudadanía tiene sus orígenes en la filosofía política liberal occidental, pero que es un concepto polivalente, pluralizado a medida que los movimientos sociales, los pluralistas legales y los teóricos democráticos han cuestionado y hasta cierto punto radicalizado su significado. Por tanto, podemos entender que en cualquier caso se trata de un término constantemente construido y repensado, que no posee un único significado. Por una parte, se ha comprendido usualmente a la ciudadanía como el hecho de conferir derechos a ciertos ciudadanos. En ese caso se identifica en la literatura esta comprensión de ciudadanía como ciudadanía pasiva y se entiende que «la ciudadanía es el fundamento legal de la inscripción como miembro social» (Molyneux, 2008, p. 28). Sin embargo, esta concepción de ciudadanía posee un carácter reduccionista porque se construye de manera unidireccional desde el Estado.

Por ello, sería interesante cuestionar esa noción de ciudadanía y ampliarla para entenderla como un escenario de disputas y luchas políticas. Eso es lo que se ha denominado como una ciudadanía activa que se construye en disputa entre el Estado y los movimientos sociales. Posee un carácter multidireccional y multidimensional toda vez que el Estado no es el único que construye ciudadanía. La autora peruana Vargas (2012) sostiene que este modo de entender la ciudadanía puede ser visto como un proceso de «descubrimiento» y construcción de nuevos derechos y como una renovada y nunca acabada construcción sociocultural. Justamente esta idea de ciudadanía activa es la que interesa destacar en este marco para pensar cómo la ciudadanía puede ser revolucionada desde el activismo.

En muchas ocasiones, cuando las personas son excluidas de la ciudadanía por sus identidades sexuales y de género no normativas, se desatan procesos de ciudadanía activa. Esto se ha pensado de manera particular en América Latina a través del concepto de ciudadanía sexual, que sería:

Aquella que enuncia, facilita, defiende y promueve el acceso de los ciudadanos al efectivo ejercicio de los derechos tanto sexuales como reproductivos y a una subjetividad política que no ha disminuido por las desigualdades basadas en características asociadas con sexo, género y capacidad reproductiva (Cabral y Viturro, 2006, p. 262).

A pesar de que la ciudadanía sexual se ha entendido más desde la óptica de lo simbólico y la discriminación, se debería ampliar esta noción para pensar tanto en desigualdades de reconocimiento como de redistribución a partir del género y la sexualidad no normativas. A través de la propuesta de la filósofa estadounidense Butler (1998), se puede explicar que la ciudadanía sexual no puede limitarse solamente a lo sexual porque las sexualidades no se reducen a lo biológico, sino que tiene implicaciones corporales. Se trataría, de acuerdo con Butler (1998), de cuerpos en relación y personas en relación que construyen dinámicas sociales, políticas y económicas a través de disputas ciudadanas.

Usualmente, a muchas personas de las poblaciones LGBTI se les niega el acceso a recursos o se les ha relegado a ciertos nichos del mercado laboral a partir de patologizar, criminalizar o inferiorizar sus diferencias sexogenéricas. Sin embargo, muchos colectivos LGBTI en América Latina, y en particular en Cuba, están reconfigurando el panorama político desde un enfoque de ciudadanía activa. En este punto se revela la importancia que tienen las regulaciones jurídicas en las discusiones sobre desigualdades y para construir ciudadanía, sobre todo porque

ha habido en los marcos legales y en la construcción de los proyectos nacionales una predisposición hacia las identidades sexogenéricas no normativas.

Pensar las diversidades sexuales y de género en Cuba es un ejercicio de análisis que obliga a tomar en cuenta las particularidades de un contexto altamente politizado, donde ha habido una relación histórica de tensiones entre el Estado y el colectivo LGBTI cubanos. La institucionalidad en ese país pasó de castigar las identidades sexuales y de género fuera de la norma desde la década de los sesenta, a establecer atomizadas políticas públicas con carácter inclusivo a partir de la primera década del dos mil. El nuevo Código de Trabajo es uno de esos programas gubernamentales que trata de reconocer y acortar las brechas de las desigualdades entre personas heterosexuales y no heterosexuales en Cuba.

#### EL CÓDIGO DE TRABAJO: MARCO REGULATORIO, AVANCES Y LÍMITES

El Código de Trabajo cubano (Ley N.º 116/2013) fue actualizado en diciembre de 2013 aunque la entrada en vigor ocurrió en junio de 2014. Su reajuste estuvo en correspondencia con el contexto de flexibilización de la economía cubana a partir de la aprobación de los Lineamientos de la Política Económica y Social en el vi Congreso del Partido Comunista de Cuba (2011) y de la Primera Conferencia Nacional del Partido (2012).

Esta flexibilización toma en cuenta algunas medidas de perfil económico como mayor apertura a la inversión extranjera y a la pequeña empresa privada. Sin embargo, también pudiera reconocer que el modo en que se discutió el Anteproyecto de Ley del Código de Trabajo constituyó un momento de flexibilización y de participación popular en un escenario de limitadas posibilidades democráticas. Estas posibilidades estuvieron a tono con las nuevas estrategias políticas del gobierno cubano de mostrar un período de cambio y renovación en el país. El anteproyecto de ley fue dado a conocer un año antes de que finalmente se aprobara. Como pocas veces en Cuba, una propuesta de ley fue sometida a consulta popular a través de debates en casi 70 mil asambleas sindicales a las que concurrieron más de dos millones de trabajadores y trabajadoras, según datos divulgados por el periódico *Trabajadores*, órgano oficial de la Central de Trabajadores de Cuba (CTC). Esta revisión llevó a modificar 101 artículos, entre otras variaciones.

Uno de los apartados transformados fue el artículo 2, el cual establece que «todo ciudadano en condiciones de trabajar tiene derecho a obtener un empleo atendiendo a las exigencias de la economía y a su elección, tanto en el sector estatal como no estatal; sin discriminación por el color de la piel, género, creencias religiosas, orientación sexual, origen territorial, discapacidad y cualquier otra distinción lesiva a la dignidad humana» (Código de Trabajo de Cuba, 2014). La propuesta desde el movimiento LGBTI cubano fue incluir la orientación sexual, la identidad de género y portar VIH como factores que pueden dar lugar a desigualdades en el ámbito laboral. En investigaciones sobre realidades laborales del colectivo LGBTI se ha revelado que el mercado de trabajo no es un espacio meritocrático. Muchas de las personas con identidades sexogenéricas no normativas son segregadas a nichos específicos del mercado laboral como al trabajo sexual y al trabajo de belleza.

La socióloga española Romero (2003) revela que el ámbito del trabajo es un escenario complejo donde se construyen y se reproducen desigualdades, jerarquizaciones excluyentes

y diferenciaciones, a partir de nociones de género, clase, raza, sexualidad, estatus migratorio, diversidad funcional, cualificación, pertenencia religiosa, edad. Si bien es cierto que la discriminación y la burla en el caso de las personas LGBTI son elementos constantes en los espacios laborales, es necesario reconocer que no solo se trata de un problema simbólico o relacional, sino de acceso real al mercado laboral o de confinamiento solo a ciertos oficios. Por ello, desde los movimientos por las diversidades sexuales y de género se ha tratado de incidir en la protección legal ante estas desigualdades, de modo que se atiendan las demandas del colectivo tanto en los aspectos de redistribución como de reconocimiento.

El texto del artículo 2 en el anteproyecto de ley, que se sometió a debate y reelaboración, no tomaba en cuenta los intereses del colectivo LGBTI en Cuba, ni mostraba un enfoque de género. Disponía que «los principios fundamentales que rigen el derecho al trabajo son: toda mujer u hombre en condiciones de trabajar, sin distinción de raza, color de la piel, sexo, religión, opinión política, origen nacional o social, y de cualquier otra lesiva a la dignidad humana, tiene derecho a obtener un empleo», (Anteproyecto de Ley del Código de Trabajo, 2013). A pesar de que el parlamento legisló a favor de incluir únicamente a la orientación sexual como causa de desigualdades en el trabajo, las personas transgénero y portadoras de vih quedaron desprotegidas por el Código de Trabajo y expuestas a potenciales despidos y exclusiones en los centros laborales sin protección legal. En el caso de las personas transgénero, en muchas investigaciones como en la desarrollada por la investigadora ecuatoriana Camacho (2007), se ha revelado la precariedad en la que viven muchas personas con identidades no cisgénero.

También sucede lo mismo con las personas que viven con vih. Una investigación desarrollada por un equipo de especialistas en medicina tropical en Cuba conformado por Gala, Berdasquera, Pérez, Pinto, Suárez, Fiol, Sánchez, Aragonés y Díaz (2007) refieren los problemas relacionados con las dimensiones sociales y culturales del vih. Estas dinámicas desiguales respecto a las personas consideradas «sanas» (seronegativas) se concretan en el acceso a puestos laborales o el mantenimiento en el mismo cuando una persona es diagnosticada vih positiva. Por ello, tanto personas transgénero como seropositivas al vih son expuestas a la precariedad y en numerosos ejemplos terminan en estratos del mercado laboral específicos como el de la belleza o el trabajo sexual. A su vez, en estas poblaciones la incidencia del vih es catalogada de alta y ello junto a otros factores influye en que la esperanza de vida de las personas transgénero, sobre todo transfemeninas, en América Latina sea de 35 años, según un reporte de la Comisión Interamericana de Derechos Humanos (CIDH) del año 2015.

#### EL PROBLEMA, LA CAMPAÑA Y LOS ACTORES

¿Cómo el problema de las desigualdades en lo laboral, que afecta a las personas con identidades sexo-genéricas no normativas y estatus positivo al vih, logró posicionarse en la agenda pública de Cuba, particularmente en los debates de la Asamblea Nacional del Poder Popular? En este análisis no podría dejarse de lado el (auto)liderazgo del colectivo LGBTI asumido por el Centro Nacional de Educación Sexual (CENESEX). Su presidenta, Mariela Castro, ha venido organizando el movimiento por las diversidades sexuales y de género en Cuba desde el año 2007. En este tiempo, ha encabezado varias acciones a favor de la visibilización de la población

LGBTI, la construcción de algunas políticas públicas y la sensibilización de la sociedad cubana hacia los problemas que enfrentamos como sujetos y sujetas discriminados en varios espacios como la familia, la escuela, el trabajo, el ejército, las organizaciones políticas. De manera especial, han sobresalido en estas acciones las jornadas cubanas contra la homofobia y la transfobia, en el marco del 17 de mayo de cada año.

El CENESEX y sus jornadas constituyeron el embrión para que en varias ciudades del país se organizaran grupos de activistas, a veces de la mano de la institución rectora y otras de manera independiente, como la Fundación Arcoíris, Placetas LGBTI, Hombres por la Diversidad, Fundación Cubana por los Derechos Humanos LGBTI, entre otras. Muchos de estos activistas —de los cuales el autor de este trabajo forma parte y se identifica— pertenecen a la intelectualidad cubana y desde los medios de comunicación, el arte, la academia científica y otras esferas profesionales, promovieron un fuerte activismo desde cada uno de sus ámbitos laborales. Se aprovechó así la apertura participativa que abría el gobierno cubano y se puso en la agenda pública el problema de las desigualdades laborales por orientación sexual, identidad de género y portar VIH. La campaña por la inclusión en el artículo 2 de estas categorías tuvo en el activista Francisco Rodríguez, periodista del periódico oficialista Trabajadores, uno de los pilares en la constitución de este tema como un problema público.

Aseguran las autoras Araujo, Guzmán y Mauro (2000) que un ciclo ideal para construir una política pública, se inicia con la tematización y problematización de una experiencia por distintos actores que la conciben como inaceptable. En ese sentido, el propósito de la iniciativa, lanzada a través de internet para conectar a muchos otros activistas de los medios de comunicación, era que cada trabajador o trabajadora LGBTI se convirtiera en activista dentro de su centro de trabajo y promoviera el debate a favor de incluir estos tres elementos como categorías de desigualdades en el trabajo.

Para entender cómo este problema se posicionó en la agenda pública de Cuba hay que tener presente el análisis apoyado en el referente que constituyó el caso de la violencia doméstica en Chile, sobre el cual reflexionan estas autoras. Refieren Araujo *et al.*, (2000, p. 1) que «los problemas públicos no existen por sí mismos como meros fenómenos objetivos, sino que son contruidos por actores que se mueven en distintos escenarios, intercambiando y confrontando discursos que se sustentan en marcos interpretativos variados». Esto no quiere decir que las desigualdades en el trabajo para los LGBTI sean inventadas como si no existieran en realidad. Podría decirse que lo que sí se construye es el tema como un problema público que adquiere visibilización política.

Si se piensa en el caso cubano se puede comprender que las desigualdades a partir de la sexualidad, el género y el estatus VIH no normativos se configuró como un problema público desde los propios centros de trabajo. En la asamblea sindical, donde se discutió el Anteproyecto de Ley del Código de Trabajo, el debate fue fructífero por los conflictos que desató y también los acuerdos. Tres activistas gais expusimos las razones por las cuales considerábamos necesario incluir la orientación sexual, la identidad de género y portar VIH en el artículo 2 sobre derecho al trabajo. Allí se obtuvo un apoyo considerable de la mayoría de los asistentes y en el acta quedó registrada la petición junto a otras del resto de trabajadores que promovían cuestiones contractuales, salarios, garantías para acceder al estudio, sobre la maternidad.

De acuerdo con Araujo *et al.*, (2000), el ciclo para construir una política pública continúa, luego de esa problematización, con la incorporación en las agendas institucionales del problema polemizado. A pesar de ello, todos los problemas públicos no llegan a formar parte de las agendas institucionales. Ése es otro elemento que revela el carácter construido de los problemas como asuntos públicos. Para el caso de Cuba no se podría precisar en cuántas asambleas sindicales sucedió lo mismo. Sin embargo, el hecho de que el parlamento cubano, reacio a tocar los temas de las diversidades sexuales y de género, haya discutido el problema de las desigualdades laborales para las poblaciones LGBTI hace pensar que el caso no fue aislado y que la campaña por la inclusión en el artículo 2 de la orientación sexual, la identidad de género y portar vih logró su principal propósito: las desigualdades en trabajo a partir del género, la sexualidad y el estatus vih no normativos se construyó como un problema público que alcanzó entrar a la agenda pública del país.

#### DISCURSOS SEXOGENÉRICOS DE DIPUTADAS Y DIPUTADOS: EL CHOQUE

En los debates parlamentarios sobre el Anteproyecto del Código de Trabajo uno de los temas que centraron las discusiones fue la construcción del artículo 2 sobre el derecho al trabajo. En esta apartado la pretensión del movimiento LGBTI cubano era la inclusión en el mismo de las categorías orientación sexual, identidad de género y portar vih. Esta iniciativa no hubiera sido posible sin la presión en la propia Asamblea Nacional del Poder Popular de la diputada Mariela Castro, líder autotitulada del colectivo sexogénero diverso en la isla. La posición estratégica, por primera vez en el parlamento de la hija del presidente de la república, permitió que estas demandas del movimiento no quedaran sin atenciones por la máxima entidad legislativa del país.

Sin embargo, todos sabían que nuestras propuestas debían lidiar con los prejuicios heteronormativos y machistas que usualmente han acompañado la ideología socialista cubana, en particular las concepciones sobre sexualidad al interior del Partido Comunista de Cuba. Pero, ¿por qué la sexualidad ha estado cargada de tanta significación y puede entenderse a la vez como un terreno de conflictos? En la propuesta teórica de la socióloga ecuatoriana Argüello (2013) se pueden ubicar algunas pistas sobre las condicionantes que participan en el proceso de politización de la sexualidad. En este sentido, puede comprenderse que se trata de un escenario de disputas donde los actores poseen nociones construidas de lo que es correcto e incorrecto no solo en el ámbito de la sexualidad sino también del género. Por ello, el choque entre las propuestas del colectivo LGBTI y los diputados cubanos fue un marco oportuno para comprender los discursos que en materia de sexualidades y género rigen las decisiones políticas en el país. Como bien asegura esta autora, «las sexualidades constituyen un campo de disputa, un ámbito de politicidad» (Argüello, 2013, p. 183). Así lo que se construye en torno a normas y valores tiene un fuerte componente político de un lado y del otro.

En el análisis de los debates televisados de las sesiones parlamentarias para la aprobación del Código de Trabajo se pueden apreciar discursos que establecen límites a las formas de relacionamiento a partir de la sexualidad. Los asambleístas aceptarían las uniones civiles entre homosexuales pero no la adopción de niños. También son críticos respecto a la manifestación pública de las identidades transgénero. Algunos diputados entienden que tanto la orientación

sexual como la identidad de género son cuestiones similares que no requieren tanta atención por separado. Para muchos de ellos, en cualquier caso se trataría del mismo «tipo» de persona comúnmente conocida en Cuba como «maricón», aunque el puritanismo parlamentario impide que se enuncie de esta forma.

La diputada Mariela Castro explicó en el debate las diferencias que encarnan estas categorías identitarias y los sujetos variables que pueden construirse a partir de las mismas. Algunos diputados apoyaron el discurso de la directora del CENESEX como la pastora presbiteriana Miriam Ofelia Ortega, el pastor episcopal Pablo Odén Marichal y el escritor y diputado Miguel Barnet, incluso Miguel Díaz-Canel, primer vicepresidente de los Consejos de Estado y de Ministros, llamó a tomar en cuenta la necesidad de justicia hacia las personas homosexuales, transgéneros y seropositivas.

A pesar de ello, para un auditorio deshabituado a explicaciones complejas sobre las identidades sexogenéricas, estas nociones parecieron demasiado abyectas y ambiguas. Argumentaron en contra por supuestas razones de técnica jurídica el diputado Homero Acosta, secretario del Consejo de Estado, y José Luis Toledo Santander, presidente de la Comisión de Asuntos Constitucionales y Jurídicos de la Asamblea Nacional. Se decidió resolver la discusión en la comisión de estilo, que finalmente estaría encargada de redactar la ley. Así, vemos como la construcción de las desigualdades laborales como problema público quedó disminuido a una simple confusión lingüística o jurídica que debía ser resuelta en términos de estilo, pero obviamente no en dimensiones políticas.

El resultado ya lo anuncié con anterioridad. La orientación sexual como protección especial para el derecho al trabajo solo quedó incluida en el Código de Trabajo. Con ello, esta ley se presenta como la primera victoria en materia jurídica en beneficio para una parte del movimiento LGBTI cubano. Una de las matrices discursivas más frecuentes para sustentar este logro por parte de la mayoría de los diputados y las diputadas argumentaba que si queremos construir una sociedad socialista cada vez más igualitaria e inclusiva no pueden seguir dejándose fuera del proyecto a las poblaciones LGBTI.

Mariela Castro afirmó en una entrevista sobre este asunto: «Cuando la sociedad excluye, simplemente pierde el concurso de las personas y, a la vez, ellas pierden oportunidades. Hay fragmentación, segregación; nada más parecido a las políticas neoliberales que solo les interesa privilegiar a determinados grupos. Nosotros inconscientemente no podemos reproducir esos mecanismos, porque lo que se quiere es el bienestar colectivo con la participación de todos», (Rodríguez, 2015). Pero a pesar de este discurso socialista e igualitarista, las propuestas identidad de género y portar vih fueron excluidas y con ello las personas transgénero y viviendo con vih quedaron expuestas a desigualdades y arbitrariedades en el ámbito laboral. También este hecho hizo que las disparidades al interior del colectivo LGBTI, un grupo de por sí diverso y con conflictos internos, se profundizaran aún más.

¿Por qué resulta complicado entender a los cuerpos transgéneros o marcados por el estigma del vih? La interpretación que realiza Butler (1997) del continuo entre sexo, género, prácticas sexuales y deseo aporta algunas explicaciones para entender este asunto; también los análisis de Foucault (1992, 1995) constituyen referentes cuando se habla de cuerpos «enfermos». Butler (1997) entiende que este continuo se ha establecido como válido y normativo para reforzar la

estructura de la heterosexualidad obligatoria a través de elementos codificables como los géneros inteligibles, que «son aquellos que instituyen y mantienen de alguna manera las relaciones de coherencia y contigüidad entre sexo, género, práctica sexual y deseo», (Butler, 1997, p. 17). En el imaginario heterosexual/cisgénero se espera que todos estos aspectos estén armónicamente dispuestos y tengan un continuo coherente. Entonces, es posible pensar que los sujetos que rompen esa unidad continua y coherente serían sancionados socialmente, como en el caso de los LGBTI. En las personas transgénero, sus desórdenes del continuo sexo/género/deseo y sus indefiniciones sexogenéricas hacen que sean vistas como peligrosas por el cuestionamiento a lo supuesta naturalidad del sexo, el género y el deseo.

No obstante, los cuerpos marcados por el estigma del vih viven de manera distinta esta represión social que se estructura como desigualdades. Al ser el vih adquirido mayormente a través de relaciones sexuales, se considera que las ideas de perversidad, promiscuidad y sexo por placer son reforzadas en las personas que viven con vih. Habría que recordar a Foucault (1992, 1995) y sus reflexiones sobre la población como cuerpo que necesita ser higienizado. En nuestras sociedades, las personas seropositivas son vistas como enfermos que pueden contaminar al resto de la población y por tanto necesitan ser controlados. Este peligro es entendido más allá de la propagación física del virus para temer por la infección con las conductas sexuales no convencionales e «impuras» que llevarían, según este discurso, al contagio con el vih.

A partir de estas interpretaciones sobre los discursos de los diputados y diputadas se puede señalar que no solo las identidades sexuales y las identidades de género resultaron confusas, sino que a estas personas se les identifica usualmente como poblaciones vulnerables a contraer vih. O sea, en el imaginario del legislativo cubano lo más común es que una persona puede ser maricón, por ello vestirse de mujer y enfermar de sida. Cuando sabemos que sexo/género/deseo no son necesariamente entendidos desde una única norma y que el riesgo a la infección con vih no proviene de la identidad sexogenérica por sí misma, sino que depende de las conductas de riesgo. A partir de ahí se puede comprender el porqué de los resultados inclusivos pero a la vez exclusivos del Código de Trabajo para el movimiento LGBTI. Los diputados y las diputadas nunca llegaron a entender estas realidades fuera de sus estereotipos, prejuicios y principios morales socialistas, a pesar del esfuerzo de Mariela Castro y otros diputados aliados.

#### LA CIUDADANÍA Y EL DERECHO DE INCLUSIÓN/EXCLUSIÓN

El Código de Trabajo de Cuba hizo miembros, por primera vez, del proyecto político cubano a lesbianas, gais y bisexuales. Esto resulta novedoso si se reconoce la historia de desigualdades, violencias y tensiones ocurridas entre el Estado y los grupos LGBTI, sobre todo a partir de la década de los sesenta. No obstante, la transformación del sistema legal en el ámbito del trabajo a favor de las diversidades sexuales y de género fue incompleta y reforzó algunas desigualdades. Lo hizo en el sentido que otorgó derechos a partir de la sexualidad a una parte del colectivo LGBTI y los negó a otra respecto al género y al vih.

¿Cómo es posible entender esta repartición de derechos de manera arbitraria? Argüello (2014) asegura que el sexo del Estado está constituido en el binario hombre/mujer, masculino/femenino. Pero también, sin duda, el Estado es construido a partir de una identidad

sexo-genérica hegemónica: la heterosexualidad cisgénero. Entonces, desde ese poder se impone el derecho de quien merece la ciudadanía a partir de una perspectiva de ciudadanía pasiva. En el caso cubano, las personas transgénero y viviendo con vih fueron excluidas de la ciudadanía desde el poder. Es posible, de este modo, entender la ciudadanía pasiva como profunda lógica de exclusión y desigualdades, sobre todo las que se producen desde la sexualidad, el género y el estatus vih. Retomando a Vargas (2012) se entiende que la perspectiva hegemónica, imperante hoy sobre democracia y ciudadanía, ha obviado las consecuencias políticas, subjetivas y paradigmáticas de la diversidad y las consiguientes diferencias de acceso al poder y los recursos.

A pesar de esto, la iniciativa del movimiento LGBTI cubano redefinió las nociones de ciudadanía históricamente legitimadas por un Estado socialista heteronormativo de tradición y prácticas homofóbicas. Se apostó por la ciudadanía activa como mecanismo para construir derechos y se logró en una parte de los propósitos. En las propuestas de adición al Anteproyecto de Ley del Código de Trabajo se intentó crear, como dice Vargas (2012), permanentemente horizontes para la convivencia de lo diverso, en igualdad de condiciones y oportunidades, con derechos garantizados por el Estado y responsabilidades asumidas por las ciudadanías, específicamente en el ámbito laboral. Pero estas propuestas pugnaron con el discurso hegemónico de los diputados de la Asamblea Nacional opuestos a comprender la ciudadanía desde la diversidad. A pesar de las exclusiones de la identidad de género y portar vih de la ciudadanía laboral cubana, este caso resulta interesante analizarlo a partir de lo que sí se logró por el colectivo LGBTI. Entonces, podemos pensar que lo sucedido en Cuba también es analizable desde la ciudadanía activa por el papel que jugaron los actores del movimiento LGBTI cubano para que se pusiera en agenda pública el tema de las desigualdades en el trabajo. Y a pesar de que en esa disputa entre el Estado y el colectivo LGBTI solo fueron aceptadas una parte de las demandas, la búsqueda por ampliar las dimensiones ciudadanas obligó a pensar por primera vez en nuevas formas de ciudadanía e inclusión y nuevas representaciones plurales y diversas en la Asamblea Nacional del Poder Popular. Como bien asegura Vargas (2012), los contenidos de la dimensión sexual de la ciudadanía han sido un aporte significativo de los movimientos feministas y de diversidad sexual, al posicionar el reconocimiento del cuerpo como portador de derechos, «cargado de ciudadanía» y por lo tanto sujeto político, sujeto de conocimiento y libertad de decisión.

Para el colectivo LGBTI cubano «la ciudadanía se ha de concebir como una actividad continua y un bien en sí, y no como un compromiso momentáneo (o una revolución socialista) con la vista puesta en un objetivo final o en un arreglo social» (Dietz, 2001, p. 121). De este modo, la experiencia de la aprobación del Código de Trabajo servirá para establecer nuevas disputas en un futuro cuando finalmente se someta a discusión el nuevo Código de Familia y tal vez la misma Constitución de la República.

## CONCLUSIONES

Aunque en la construcción del artículo 2 del Código de Trabajo de Cuba se incluyó a la orientación sexual como categoría por la cual las personas no pueden ser sujetos de desigualdades en los espacios laborales, los discursos sexogenéricos de los diputados y las diputadas del parlamento cubano excluyeron la identidad de género y portar vih de la redacción final de la

norma. Con esta exclusión de la ley laboral las personas transgénero y viviendo con vih no solo se exponen a la precariedad y las arbitrariedades de empleadores y compañeros de trabajo, sino también se profundizan las desigualdades al interior de un colectivo tan diverso como el LGBTI. A la vez, a ambas poblaciones se les prohíbe el privilegio de ser ciudadanos a través del Código de Trabajo. De este modo, son privados de ejercer el derecho al trabajo en condiciones igualitarias para todos y de pertenecer y participar en la construcción del proyecto político y social cubano como ciudadanos de derechos.

No obstante, mediante la inclusión de la orientación sexual en el Código de Trabajo de Cuba se reparó, tal vez por primera ocasión y en una ley, el daño por las invisibilizaciones y exclusiones que históricamente han vivido las lesbianas, gais y bisexuales cubanos. Esto resulta novedoso si se reconoce la predisposición discriminatoria hacia las poblaciones LGBTI que tradicionalmente ha mantenido el Estado cubano desde la instauración del modelo socialista en 1959. Y a pesar de este logro histórico del movimiento de las diversidades sexuales y de género en Cuba, en el imaginario político cubano las categorías orientación sexual e identidad de género se entienden de manera ambigua e incluso se refuerzan las estigmatizaciones cuando se identifican a homosexuales, bisexuales y transgéneros como potenciales enfermos de sida. Esta propia idea de que las poblaciones LGBTI nos identificáramos con el vih constituyó una acción estratégica por aunar fuerzas en una misma lucha, por los mismos propósitos a favor de una ciudadanía sexual plena.

Sin duda, esta experiencia de participación política y activismo LGBTI en torno a la aprobación del Código de Trabajo puede constituir una referencia para las venideras contiendas por el reconocimiento de derechos, la redistribución material y simbólica, y la representación en el Estado cubano de las poblaciones sexogénero diversas. Tal vez para que de una vez se someta a discusión el nuevo Código de Familia que pretende reconocer las uniones civiles entre parejas LGBTI, o para que la Constitución de la República (1976) se ajuste a los nuevos tiempos que vive el país.

#### NOTA

1 Este artículo fue un ensayo previo del autor escrito para la Flacso, en donde utiliza la primera persona («yo escribo», «aprovechamos», etc.) para demostrar el apoyo, la pertenencia y la militancia del autor con el movimiento LGBTI. Los editores de la Revista Economía, por evidentes cuestiones de estilo, han cambiado esta pronominalización por la tercera persona; a la vez que han respetado el uso lexicalizado de la sigla VIH, que el autor la usa en minúsculas.

#### REFERENCIAS

- Araujo, K., Guzmán, V. y Mauro, A. (abril, 2000). El surgimiento de la violencia doméstica como problema público y objeto de políticas. *Revista de la CEPAL*, (70), 133-145.
- Argüello, S. (2013). El proceso de politización de la sexualidad: identificaciones y marcos de sentido de la acción colectiva. *Revista Mexicana de Sociología*, 75(2), 173-200.
- Argüello, S. (2014). ¿Tiene sexo el Estado? Imbricaciones entre las luchas políticas transgénero y el Estado en Ecuador, 2002-2013. En M. Estrada y A. Agudo (Eds.), *Formas reales de dominación del*

- Estado. Perspectivas interdisciplinarias del poder y la política* (pp. 111-149). México DF, México: El Colegio de México.
- Asamblea Nacional del Poder Popular. (2013). Anteproyecto de Ley del Código de Trabajo de Cuba. Recuperado de <http://www.trabajadores.cu/wpcontent/uploads/2013/07/Anteproyecto-Ley-Codigo-Trabajo-Cuba-2013.pdf>.
- Asamblea Nacional del Poder Popular. (2014). Código de Trabajo de Cuba. Recuperado de <http://www.cubadebate.cu/wpcontent/uploads/2014/06/codigo-del-trabajo-de-la-republica-de-cuba.pdf>
- Butler, J. (1997). Sujetos de sexo/género/deseo. *Feminaria*, 10(19), 1-20.
- Butler, J. (1998). *El género en disputa. El feminismo y la subversión de la identidad*. México DF, México: Paidós.
- Cabral, M. y Vitorro, P. (2006). (Trans)Sexual citizenship in contemporary Argentina. En P. Currah, R. Juang y Sh. Price (Eds.), *Transgender Rights*. Minneapolis, USA: University of Minnesota Press.
- Camacho, M. (2007). *Diversidades sexuales y de género: exclusión social e inserción laboral en Quito*. Quito, Ecuador: UASB-Ecuador.
- Dietz, M. (marzo, 2001). El contexto es lo que cuenta: feminismo y teorías de la ciudadanía. *Debate Feminista*, 1(1), 3-32.
- Foucault, M. (1992). *Genealogía del racismo*. Madrid, España: La Piqueta.
- Foucault, M. (1995). *Historia de la sexualidad. Tomo I. La voluntad de saber*. México DF, México: Siglo XXI.
- Gala, Á. et al. (mayo, 2007). Dinámica de adquisición del VIH en su dimensión social, ambiental y cultural. *Revista Cubana de Medicina Tropical*, 59(2), 90-97.
- Molyneux, M. (2008). Justicia de género, ciudadanía y diferencia en América Latina. En M. Prieto (Ed.), *Mujeres y escenarios ciudadanos* (pp. 22-56). Quito, Ecuador: FLACSO-Ecuador.
- Rich, A. (1999). Heterosexualidad obligatoria y existencia lesbiana. *DUODA Revista d'Estudis Feministes*, (10), 15-45.
- Rodríguez, F. (17 de mayo del 2015). La sociedad que excluye pierde oportunidades. *Trabajadores*. Recuperado de <http://www.trabajadores.cu/20150503/la-sociedad-que-excluye-pierde-oportunidades/>
- Romero, C. (2003). De diferencias, jerarquizaciones excluyentes y materialidades de lo cultural. Una aproximación a la precariedad desde el feminismo y la teoría queer. *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21(1), 33-66.
- Serano, J. (2007). *Whipping girl: A transsexual woman on sexism and the scapegoating of femininity*. Berkeley, USA: Seal Press.
- Vargas, V. (2012). *Democracia con tiempos de beligerancia: los retos en la construcción de la ciudadanía de las mujeres en el siglo XXI*. Ponencia presentada en el II Foro Hemisférico. Liderazgo de las mujeres para la democracia de ciudadanía. Santo Domingo, República Dominicana.



**RACIONALIDAD DEL TRABAJO Y CAPITAL DESDE LA TASA DE GANANCIA DE MARX.  
UNA MIRADA (EMPÍRICA) A LAS ECONOMÍAS DE EUROPA Y NORTEAMÉRICA**

GIOVANNY MANOSALVAS

*Universidad Central del Ecuador*

Recepción manuscrito: 4 de agosto de 2015

Aceptación versión final: 30 de octubre de 2015

**RESUMEN** Este trabajo constituye un acercamiento a la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia propuesta por Marx a partir del análisis estadístico del Sistema de Cuentas Nacionales de los bloques económicos de la Unión Europea (15) y Estados Unidos de Norteamérica durante este último medio siglo. A partir de esto se pretende aportar algunos elementos de contrastación empírica que permitan la reflexión acerca de la racionalidad de esta dinámica en tanto se conjugan el trabajo y el capital a partir de 1) la dimensión de la disposición de los medios de producción en relación con la fuerza de trabajo, y 2) la lógica de la distribución del excedente.

**PALABRAS CLAVE** Ley del descenso tendencial de la tasa de ganancia, Marx, plusvalía, composición orgánica de capital.

**RESUMEN** This work is an approach to the Law about the Tendency of the Rate of profit to Fall proposed by Karl Marx based on the statistical analysis of the National Accounts systems of the economic blocks in the European Union (15) and The United States of America during the last fifty years. Starting here, we attempt to provide some empirical contrast elements that may allow the reflection on the rationality of this dynamics while work and capital are combined in terms of 1) the dimension of availability of the means of production in relation to workforce, and 2) the logic of surplus distribution.

**KEYWORDS** Law about the Tendency of the Rate of profit to Fall, Marx, surplus value, organic composition of capital.

**JEL CODE** B51.

### INTRODUCCIÓN

La noción de la *caída* de la tasa de ganancia no constituye en sí una tarea *demasiado extenuante* en el ámbito empírico, lo realmente importante, a nuestro parecer, es la interpretación de su comportamiento a la baja. Si miramos hacia *atrás* rápidamente, Adam Smith proponía que ello era el resultado del encuentro entre competidores, David Ricardo remitía su explicación al agotamiento de la fertilidad de la tierra, consecuentemente, a la escasez de los bienes

alimentarios y los salarios. La corriente neoclásica (ortodoxa) explicaría el concepto de *rendimientos decrecientes* del capital como resultado de su agotamiento y restricción en su disponibilidad. Keynes, por su parte, basaría su explicación en torno a las condiciones del conflicto especulativo de los mercados financieros. Schumpeter afirmaría que los aparatos burocráticos de las sociedades modernas obstaculizan el trabajo de la innovación, requisito necesario para evitar su descenso. En concreto, todas estas argumentaciones concurren a espacios donde la tasa de ganancia se ve enfrentada a problemas *externos* a la hora de valorizar el capital, sean estos: desproporción de competencia, escases de bienes de consumo, reducción de fondos del lado de la oferta, financiarización de la economía, desaliento para la innovación, y así una larga colección de *etcéteras exógenas*.

Sin embargo, a diferencia de lo apuntado, Marx (contrariamente) proponía que las razones que sustentan la caída tendencial de la ganancia residirían en la propia dinámica (interna) del sistema capitalista, postulándola como una ley de carácter general. Aquí, entonces, a nuestro parecer, se sitúa el carácter rupturista de la propuesta teórica de la tasa de ganancia. Así, la discusión alrededor de la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia concreta uno de los tópicos más controvertidos del legado marxista. Siguiendo a Katz (2000), el propio Marx la definió como *la ley más importante de la economía política*. Su proposición fue el blanco de críticas e impugnaciones desde el momento en que fue planteada en la medida en que dicha ley pone de manifiesto la caracterización *de los límites históricos del capitalismo* por cuando su propia dinámica interna propulsa su (auto)decadencia.

Generalmente el análisis de la tasa de ganancia se dilucida en la esfera de su comportamiento cíclico, no obstante, se suele descuidar el hecho de que, en el largo plazo, dichos ciclos sufren un descenso tendencial. Esta segunda afirmación supondría históricamente el desgaste del proceso de acumulación capitalista. No obstante, otros autores defienden la tesis de que las tasas de ganancia y el ritmo de acumulación han experimentado, más bien, procesos de crecimiento y recuperación hasta llegar a niveles de posguerra pese a la caída de los ritmos de crecimiento de las últimas décadas (Husson, 2008).

Si, de manera intuitiva, consideramos a la generación de un valor añadido (nuevo) como premisa fundamental del proceso productivo, el concepto de tasa de ganancia supone implícitamente la asociación entre dos magnitudes: el excedente generado (creado) frente al desembolso de la inversión que el propietario de los medios (de producción) ha realizado con este fin. En otras palabras, la tasa de ganancia ( $g'$ ) se representa como el coeficiente entre la masa de excedente o ganancia ( $g$ ) y el monto de la inversión ( $i$ ):  $g' = g/i$ . Evidentemente, en virtud de las inclusiones (o exclusiones) tanto del numerador como del denominador, existirá una variedad muy amplia de tasas de ganancia que reflejarán los diferentes matices que puedan contener las distintas medidas.

Al amparo de la Ley del Valor de Marx<sup>1</sup> —es decir, el trabajo abstracto como fuente de valor— la tasa de ganancia se explica a partir de una premisa fundamental: el capital logra fructificarse no en base de la totalidad de la inversión que aplica, sino solo de la parte destinada a la compra de fuerza de trabajo; es decir, de la mercancía cuya caracterización particularísima consiste en la creación de un valor que excede al de su propia remuneración. La otra parte de la inversión capitalista que concreta los medios materiales (la maquinaria, materias

primas) simplemente, traslada su valor contenido; es decir, contribuye *indirectamente* en la creación de valor. No obstante esta afirmación se convierte en una sentencia que pone de manifiesto una contradicción fundamental del propósito de la producción y acumulación del sistema capitalista, pues el capital —concebido en tanto medios de inversión— se encuentra limitado históricamente no por la disponibilidad física de los factores de producción (tierra, trabajo y capital), sino, por el contrario, encuentra en las relaciones de creación de valor un obstáculo insalvable: explotación del productor (de valor), el trabajador. En este momento se hace imprescindible determinar con absoluta claridad que la construcción de todo el aparato teórico, sustento de la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia, es posible (sí y solo sí) bajo la articulación de la Ley del Valor (de Marx), caso contrario ninguna explicación derivada tendría sentido.<sup>2</sup>

Por otro lado, las tensiones de tecnificación causadas por un permanente estado de *competencia* configuran un escenario productivo donde la fracción del capital que se orienta a la compra de fuerza de trabajo tiende a perder su peso relativo frente a su contraparte —la fracción del capital sufragada en medios de producción o capital constante— como resultado de un proceso sostenido de mecanización del trabajo. Es así como a través de la lógica capitalista subyace una tendencia al incremento de la productividad del trabajo a la par de una disminución de la participación de los salarios en el proceso productivo, fruto del *irrefutable* avance tecnológico. Así, este efecto dinámico (contradictorio) configura la caída tendencial de la tasa de ganancia en virtud de que quien crea valor va siendo, sistemáticamente, sustituido por *quien* no lo crea, sino lo transmite.<sup>3</sup> No obstante, atendiendo a estas contradicciones, la estabilidad o, inclusive, el crecimiento de la tasa de ganancia supone la incursión de dinámicas y/o factores contrarrestantes que, en términos estructurales, no anulan este posible descenso tendencial.

El análisis de la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia, a la par del debate teórico de partida, ha concertado contemporáneamente importantes investigaciones<sup>4</sup> sobretodo en torno a su posible aproximación empírica. Un referente ineludible es, sin duda, *Measuring the Wealth of Nations: The Political Economy of National Accounts*, de A. Shaikh y A. Tonak (1994). Estos esfuerzos han culminado en una serie de propuestas metodológicas para el análisis de las categorías marxistas a través del estudio del Sistema de Contabilidad Nacional (estadísticas y/o cuentas nacionales).

En este marco, nuestro trabajo pretende poner de manifiesto la *validez* de la dinámica del descenso tendencial de la tasa de ganancia y su potencia argumentativa para caracterizar la lógica del sistema de producción capitalista y sus relaciones causales desde el ámbito empírico. El periodo de estudio abarca la evolución de las economías de los países de la Unión Europea (15) y Estados Unidos de Norteamérica entre 1960 y 2010. Se considera, pues, que la pertinencia de nuestra contribución, al final, se traduce en aportar a la discusión elementos de contrastación empírica a uno de los apartados teóricos más importantes del aporte marxista: La Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia. Para este fin dicha tasa cualitativamente se desmantela en: i) la composición orgánica del capital;<sup>5</sup> es decir, una dimensión de la disposición de los medios de producción en relación con la fuerza de trabajo; y ii) la tasa de plusvalía; es decir, la dinámica de la distribución del excedente; en otras palabras, la relación entre la plusvalía (ganancia) y el capital variable (fuerza de trabajo). De este modo, mediante la adopción

de varios ajustes metodológicos, se intenta *recrear* empíricamente la propuesta teórica de Marx a través de la revisión del Sistema Nacional de Cuentas.

En concreto, este trabajo empírico procura dotar de ciertos medios (elementos analíticos) que posibiliten al final dar respuestas a: i) ¿es plausible corroborar una caída tendencial de la tasa de ganancia? Si es así ¿cuáles son las causas que explican ese descenso?, caso contrario ¿qué argumentos soportan su estabilidad e, inclusive, su ascenso?; y ii) atendiendo a sus elementos constitutivos, ¿es posible determinar una tendencia a la mecanización del proceso productivo que se exprese finalmente en un aumento del peso del capital constante respecto al variable? De ser así, ¿cuáles son los efectos derivados en la productividad del trabajo y apropiación del excedente? y ¿cuáles son los impactos en términos de tasa de ganancia? Se pone, entonces, a prueba la hipótesis de que, en base al análisis empírico de las economías de la Unión Europea (15) y Estados Unidos de Norteamérica, se verifican una serie de elementos compatibles con la formulación teórica de la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia.

#### EL CONCEPTO DE TASA DE GANANCIA EN MARX<sup>6</sup>

Para entender algunas de las premisas más importantes que sirven de soporte al análisis marxista es necesario conceptualizar el proceso productivo desde su composición más básica. Así, tenemos que el esquema de fructificación capitalista queda genéricamente representado por  $D-M \dots P \dots M'-P'$ , donde una cantidad inicial de dinero ( $D$ ) adquiere mercancías ( $M$ ) cualitativamente distintas que pasan a materializar medios de producción y fuerza de trabajo y que se combinan dentro del proceso productivo ( $P$ ) dando como resultado una mercancía distinta ( $M'$ ) poseedora de un valor nuevo que, en su fase de realización, se convertirá en un valor dinerario ( $D'$ ) superior al inicial ( $D$ ). El paso de  $M$  a  $M'$ ; es decir, la creación de valor nuevo (plusvalía,  $PV$ ), materializa la fuente de la ganancia, de este modo Marx alude al fundamento de la acumulación capitalista: la búsqueda incesante de la ganancia en relación con el capital invertido (adelantado); es decir, la tasa de ganancia ( $g'$ ) o  $(D'-D)/D$ .

Como complemento de lo anterior, cabe detenernos en una diferenciación esencial que pasa por el carácter cualitativo de las mercancías que entran en el proceso productivo: medios de producción ( $MP$ ) y fuerza de trabajo ( $FT$ ). A la luz de la Ley del Valor de Marx, solamente la mercancía que tiene la capacidad de incrementar el valor del capital adelantado es la fuerza de trabajo ( $FT$ ); es decir, el trabajo vivo que constituye el trabajo presente, líquido, no materializado en ningún proceso productivo. Consecuentemente todos los restantes componentes plasmados en los medios de producción ( $MP$ ) carecen de esta posibilidad aumentadora del valor convirtiéndose en únicamente transmisores de su valor contenido. Por lo tanto, la obtención de la plusvalía se dilucida en la mercantilización de la fuerza de trabajo conjuntamente con la colaboración *indirecta* de los medios de producción.

La fracción del capital adelantado que se destina a la adquisición de los medios de producción únicamente transmite su mismo valor a las nuevas mercancías (no contempla creación de valor alguno); sin embargo, la fracción del capital que se invierte en fuerza de trabajo reproduce su mismo valor añadiendo un nuevo margen. La diferencia entre el capital adelantado que se destina al pago de la fuerza de trabajo y lo que ésta *realmente* produce se conoce

con el nombre de plusvalía (pv) o, dicho de otro modo, la diferencia entre el trabajo producido y el trabajo sufragado por el capitalista es el trabajo no pagado que sintetiza la esencia de la explotación, elemento consustancial del sistema de producción capitalista. En apego a las posibilidades cualitativas del capital adelantado en medios de producción (MP) y fuerza de trabajo (FT) se denomina, respectivamente, capital constante (c) y capital variable (v). La relación entre estas dos expresiones, dentro del proceso productivo, se conoce bajo el nombre de composición orgánica del capital o  $c/v$ , aludiendo a las condiciones técnicas bajo las cuales se combinan los medios de producción y el trabajo.

Hasta aquí hemos presenciado el ciclo de producción capitalista de manera esquemática bajo una perspectiva estática, no obstante como lo afirma Gill (1996) «la observación de la instantánea (fotográfica) de la producción del valor debe completarse con la visión de la película de su reproducción ininterrumpida» (p. 312); es decir, cabría entender al funcionamiento del sistema capitalista al amparo de su representación dinámica de la realidad que visibilice el movimiento contenido en sus fuerzas.

Esta concepción holística del proceso productivo que involucra a la creación permanente de un nuevo excedente (plusvalía) capaz de regenerarse, asume intrínsecamente el hecho de que el circuito  $D-M...P...M'-D'$  tiene que ser renovado y además, forzosamente, ampliado. Así, después de la reposición de los medios consumidos,<sup>7</sup> una parte del excedente (plusvalía) se encuentra obligada a alimentar al siguiente proceso productivo configurándose su crecimiento o reproducción ampliada. Esta afirmación se sostiene bajo el hecho de que el capital, en cualquiera de sus expresiones (en este momento dineraria), no tiene otra finalidad que ser fructificado por la acción del capitalista. *Aparentemente* el destino del excedente obedece a la voluntad de los capitalistas (inversores); sin embargo, la presión de la competencia juega un papel decisivo que, al final, marca los patrones conductuales de las: i) reinversiones (nueva acumulación); y ii) consumo improductivo. Concretamente, el circuito  $D_1-M_1...P_1...M_1'-D_1'$  se convertirá en  $D_2-M_2...P_2...M_2'-D_2'$ , manteniendo su carácter general, cuando  $D_2 > D_1$ .

Una vez conocidos estos antecedentes estamos en condiciones de abordar el análisis de la tasa de ganancia (eje teórico vertebrador de nuestra investigación). La tasa de ganancia, concebida genéricamente en términos de la relación entre un capital cualquiera y su correspondiente fructificación o rendimiento es, sin duda, el móvil de la acumulación, se constituye en sí misma su fuerza motriz, es, dicho de otro modo, el estimulante de la producción. Por esta razón, el índice de movilidad de los capitales para desplazarse intra o intersectorialmente de los espacios con bajas tasas de beneficio a aquellos que ofrecen beneficios mayores configura una condición de estabilidad sistémica. Así, una rama o sector que tiene una producción sobreabundante tendrá, consecuentemente, problemas de realización que, pensando sobre los precios de mercado, originará localmente una disminución de la tasa de ganancia efectivamente realizada. En consecuencia, los capitales se verán motivados a orientarse hacia otras ramas o sectores teniendo por efecto una reproducción reducida del capital y, finalmente, una disminución de la producción en la rama inicialmente excedentaria. Si esta reducción es, por ejemplo, excesiva, los precios de los bienes o los servicios, bajo la lógica de la oferta y demanda, tienden a aumentar y con ellos su tasa de ganancia, lo que estimulará (nuevamente) la reubicación de los capitales en procura de su mejor fructificación.

No obstante, volviendo a la noción clásica de la tasa de ganancia de Marx, el valor final total del proceso productivo es  $V=c+v+pv$ , donde el valor total ( $V$ ) que corresponde a la suma de los capitales constante ( $c$ ) y variable ( $v$ ) más la plusvalía ( $pv$ ). Por lo tanto la tasa de ganancia ( $g'$ ) puede expresarse en términos de  $pv/(c+v)$ . Cabe mencionar que, conforme con la Ley del Valor de Marx, la única fracción de capital creadora de valor nuevo es la fuerza de trabajo o capital variable ( $v$ ), por lo tanto la evolución de la tasa de ganancia pasa a depender de la proporción relativa del capital constante o medios de producción ( $c$ ) y el capital variable o la fuerza de trabajo ( $v$ ); es decir, de la composición orgánica del capital ( $c/v$ ).

Otra consideración importante se desprende del hecho de que cuanto mayor sea la proporción del capital variable (única fuente de creación) que genera efectivamente valor nuevo respecto de su costo, mayor será la extracción de plusvalía en relación con todo el capital. Dicho de otra forma, cuanto más grande sea la brecha entre el trabajo producido y el trabajo realmente pagado, en relación con el capital invertido, mayor será la tasa de ganancia. La proporción, cuota o tasa de plusvalía ( $pv'$ ), por tanto, se manifiesta a través de la relación entre la masa de plusvalía ( $pv$ ) y el elemento que lo genera; es decir, el capital variable ( $v$ ) siendo  $pv'=pv/v$ . Así la relación entre la plusvalía y la ganancia es positiva. Así tenemos la Tasa de plusvalía-tasa de ganancia (Gill, 2002, p. 213):

$$g' = \frac{pv}{c+v} \Rightarrow g' = \frac{pv'}{\left(1 + \frac{c}{v}\right)} \Rightarrow \begin{cases} \frac{\partial g'}{\partial pv'} > 0 \\ \frac{\partial g'}{\partial c/v} < 0 \end{cases} \quad (1)$$

Así, la tasa de ganancia ( $g'$ ) mantiene una relación positiva con la tasa de plusvalía ( $pv'$ ) e inversa con la composición orgánica del capital ( $c/v$ ). La noción de tasa de plusvalía  $pv/v$  (o dicho a la inversa, el salario relativo,  $v/pv$ ), pone de relieve que lo más importante en el capitalismo no es la evolución del salario nominal —el precio de la fuerza de trabajo en moneda nacional— ni la del salario real —el precio nominal de la fuerza de trabajo en relación con el precio de las mercancías que consumen los trabajadores—, sino el peso relativo de la plusvalía y salarios cuya inversa es el salario relativo —el ratio que pone en relación el salario con la ganancia o plusvalía—, (Arrizabalo, 2014, p. 326).

Siguiendo lo anterior, cabe destacarse que el salario real podría experimentar, sin problema, ciertos momentos de crecimiento; sin embargo, un incremento del salario relativo supondría poner el riesgo la misma continuidad del proceso de acumulación y reproducción del capitalismo, por cuanto ello constituye una imposibilidad sistémica. Esta concepción sobre las limitaciones del salario constituye en sí mismo uno de los elementos centrales del planteamiento marxista.

#### LEY DEL DESCENSO TENDENCIAL DELA TASA DE GANANCIA Y SUS CAUSAS

El proceso dinámico de producción (re-producción) capitalista se soporta sobre el hecho de que una parte de la plusvalía obtenida, obligatoriamente, tiene que materializarse en nuevo capital

(capitalización de la plusvalía), lo que supone una nueva asignación eficiente para adquirir medios de producción (capital constante) y fuerza de trabajo (capital variable). Esta tendencia de movimiento continuo configura dos efectos: i) inestabilidad en las proporciones del capital constante y variable; y ii) posiblemente la más importante, la sustitución continua de la fuerza de trabajo por medios de producción.<sup>8</sup> Esta última aseveración, además, ratificada por Katz (2002).

Marx sostiene que, en el contexto del sistema de producción capitalista, existe una marcada tendencia a la acumulación de los capitales, así como también, paralelamente, subsiste la propensión al alza de la composición del capital. Por lo tanto, es claro que si  $c/v$  tiende a incrementarse, la relación  $p/(1+(c/v))$  decrecerá.

La sustitución de fuerza de trabajo por medios de producción fundamenta la continua *mecanización del proceso de producción* a efectos de mejorar los niveles de productividad con el objetivo de maximizar el beneficio y así fructificar al capital. Este principio marca una de las pautas consustanciales para el sistema de producción capitalista: su *mecanización* creciente. No obstante, el hecho de que el propio sistema capitalista disminuya, en términos relativos, a la única fuente de creación de plusvalía, el trabajo humano, constituye una de sus mayores contradicciones, ya que la creación de plusvalía no es fruto del consumo de los dos tipos de mercancías (fuerza de trabajo y medios de producción), sino solamente de la acción directa del trabajo vivo.

En palabras más simples. Si suponemos, por ejemplo, que la tasa de plusvalía ( $p'$ ) permanece constante, la tasa de ganancia ( $g'$ ) varía en sentido inverso a la composición orgánica del capital ( $c/v$ ); es decir, si ésta tiende a crecer, la tasa de ganancia caerá. Sin embargo, conocemos que la composición orgánica del capital tiende a crecer en el curso del desarrollo capitalista, por lo tanto, debe existir al menos una tendencia compensadora para evitar que la tasa de ganancia ( $g'$ ) descienda efectivamente. Esta premisa constituye uno de los aportes más importantes del cuerpo teórico de Marx: la tendencia secular del descenso de la tasa de ganancia.

Con la progresiva disminución relativa del capital variable con respecto al capital constante, la producción capitalista genera una composición orgánica crecientemente del capital global, cuya consecuencia directa es que la tasa del plusvalor, manteniéndose constante el grado de explotación del trabajo e inclusive si éste aumenta, se expresa en una tasa de ganancia constantemente decreciente [...]. (Marx, 1894, p. 271)

Según la tradición marxista clásica, la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia subsiste sin cesar; sin embargo, no se materializa forzosamente en la realidad por un descenso efectivo, esto como resultado de ciertos efectos que pueden contrarrestar esta tendencia.<sup>9</sup> Bajo este argumento se afirma que esta tendencia expresa un conjunto de relaciones entre la acumulación de capital, la composición orgánica del capital, los progresos en la productividad del trabajo y el grado de explotación de la fuerza de trabajo.

#### CAUSAS CONTRARRESTANTES DE LA LEY DEL DESCENSO TENDENCIAL DE LA TASA DE GANANCIA

A efectos de evitar la caída efectiva de la tasa de ganancia, como derivación del aumento de la composición orgánica de capital que, dicho sea de paso, materializa el progreso de la

productividad social, existen ciertas influencias que permiten que esta ley se manifieste de manera tendencial; es decir, que sea plausible considerar que su descenso se mantenga contenido debido a circunstancias contrarrestantes. En este sentido, Katz (2002) afirma:

Marx puntualizó al mismo tiempo la existencia de seis fuerzas compensatorias de este proceso. El aumento del grado de explotación (plusvalía absoluta obtenida a través de la intensificación o prolongación de la jornada de trabajo), la reducción del salario por debajo de su valor, el abaratamiento del capital constante (derivado de la depreciación del capital existente), la superpoblación relativa (abundancia del trabajo asalariado disponible para incrementar la explotación o reducir el salario), el comercio exterior (favorable a los países desarrollados mediante el abaratamiento de las materias primas y los bienes de consumo de los asalariados) y el aumento del capital por acciones (cuyos dividendos permiten ganancias extraordinarias). Marx destacó, además, que el incremento de la capacidad productiva, del volumen de las ventas y de la masa total de ganancias contrarrestan, pero no revierten la caída de la tasa de beneficio. (p. 6)

De esta manera, ante una caída tendencial de la tasa de ganancia los capitalistas se mantendrán obligados a reaccionar en varios sentidos, por ejemplo, un aumento de sus esfuerzos con el fin de restablecer la rentabilidad de sus negocios a través de elevar la productividad laboral —reorganización de la tareas, incremento de los ritmos, acrecentamiento de las labores de inspección, disminución de los tiempos de descanso, relajamiento de las normas de seguridad e higiene—, así como también la exigencia de un marco legislativo favorable a los empleadores/capitalistas —congelamientos salariales, reducción de la reglamentación laboral, eliminación del derecho a huelga, caída del salario mínimo—, etc. Además, es posible diferenciar las contratendencias que apuntan en los dos sentidos: la extracción de *plusvalía* (explotación y superpoblación) de los que procuran una *baja composición orgánica del capital* (su abaratamiento) o, un tercer escenario alternativo, que contendría a la convergencia de estos dos vectores (la palanca del comercio exterior).<sup>10</sup>

A nuestro entender, la materialización de estas fuerzas contrarrestantes termina concretándose, en última instancia, mediante: una desvalorización del capital constante, el uso del comercio exterior, el aumento del capital por acción y/o, fundamentalmente, la presión sobre el grado de explotación ( $pv'$ ) que relaciona el valor creado con su fuerza creadora (en valor) de pago. Así, el aumento del nivel de explotación se sujetaría, por tanto, a dos vertientes: i) a través del incremento de la *plusvalía absoluta* que consiste en la reducción de salario por unidad de tiempo que bien podría establecerse al aumentar la jornada laboral o al disminuir el salario; es decir, propender a un aumento relativo de plustrabajo;<sup>11</sup> y ii) mediante la ampliación de la *plusvalía relativa* que radica en el aumento en la productividad de los trabajadores que, evidentemente, disminuye el tiempo de trabajo utilizado para la retribución de los salarios aumentando, igual que en el caso anterior, el peso relativo del plustrabajo en la jornada laboral.<sup>12</sup>

En esta perspectiva, recordando la formulación genérica de la tasa de ganancia  $g' = pv'(1 + (c/v))$  podemos situar la discusión sobre un requisito *indispensable* para, al menos, impedir el descenso de la tasa de ganancia: el aumento de la tasa de plusvalía debe contrarrestar (o ser mayor) al incremento de la composición orgánica del capital. Formalizando esto tenemos:

$$\Delta g' \geq 0 \rightarrow \frac{\partial g'}{\partial pv'} \geq \frac{\partial g'}{\partial \frac{c}{v}} \quad (2)$$

Resumiendo esta contradicción de manera más simple, la problemática de la caída tendencial de la tasa de ganancia radica sobre el hecho de que cada vez existen más presiones sobre la obtención de plusvalía (pv) a la par de que se minimiza el trabajo que la genera (v).

La tasa de ganancia no disminuye porque el trabajo se haga más improductivo, sino porque se torna más productivo. Ambas cosas, tanto el aumento en la tasa del plusvalor como la baja en la tasa de ganancia, sólo son formas particulares mediante las cuales se expresa en el modo capitalista de producción la creciente productividad del trabajo. (Marx, 1867, p. 307)

Hasta aquí, de manera breve, hemos tratado de sintetizar algunos de los aportes más relevantes de la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia —en su estado más puro— de cara al análisis aplicado/estadístico. Consideramos, además, que es menester aclarar que la discusión teórica tiene un recorrido muy rico en tanto a sus debates, elementos explicativos y relaciones causales;<sup>13</sup> no obstante, este primer acercamiento conceptual, sin que de modo alguno se encuentre zanjado,<sup>14</sup> permite ubicar algunas herramientas analíticas que constituyen insumos indispensables para hilar el trabajo aplicado.

#### TRABAJO APLICADO: MARCO METODOLÓGICO Y CONSTRUCCIÓN DE EQUIVALENCIAS

En primer lugar, es imperativo explicitar los aspectos que, en estricto apego a los objetivos de nuestro trabajo de investigación, se excluyen: i) la reacomodación del cuerpo teórico de Marx en vista de la multiplicidad de debates académicos surgidos a raíz del problema de la extrapolación de los datos de las cuentas nacionales hacia las categorías marxistas; ii) una recomposición de las cuentas nacionales en estricto apego a los fundamentos de la teoría marxista; y iii) una explicación exhaustiva sobre la evolución de los bloques económicos examinados. La explicación de los aspectos (excluidos) i y ii que, evidentemente no son menos importantes, responde a que la intención primaria del trabajo aplicado es, a partir de los *supuestos neoclásicos* que sirven de base para la construcción de las cuentas nacionales, encontrar elementos de contrastación empírica compatibles con la propuesta de la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia de por Marx. Ello, a primera vista, no está exento de controversias; sin embargo, consideramos que a través del uso de las herramientas disponibles en las cuentas nacionales y mantenidas, por así decirlo, en su estado más puro —es decir, sin mayores *arreglos o contaminaciones*—, existe el potencial analítico para generar algunas explicaciones o aproximaciones sobre la dinámica capitalista. En lo relativo a la exclusión iii, debemos afirmar que si bien la acotación del trabajo aplicado exige remitirnos de manera tangencial a algunas referencias históricas muy generales debido a la heterogénea composición de los bloques —especialmente en alusión al bloque de la Unión Europea (15)—; en rigor, una explicación (más)

específica desbordaría el carácter generalizante de las dinámicas explicativas de ambas economías que, intencionalmente, se pretende abordar.

En segunda instancia, la variable de estudio constituye, pues, la tasa de ganancia y, por tanto, eje transversal de nuestro análisis. Este baremo, en tanto indicador, acorde al planteamiento teórico marxista, como se ha afirmado, determina las pautas del proceso de acumulación. Así, entonces para abordarlo se plantea la construcción de varios indicadores para las economías de los países de la Unión Europea (15) y de los Estados Unidos de Norteamérica durante el periodo de tiempo 1960-2010. Éstos, contruidos a partir de la contabilidad nacional, pretenden reflejar *aproximaciones* a las categorías marxistas, realizadas mediante la adopción de varios arreglos metodológicos.

Siguiendo la propuesta de Shaik (1984), *instrumentalmente* el concepto de tasa de ganancia (en general) y los demás elementos analíticos (en particular) pueden ser estudiados (observados) a través de sus *equivalentes* relativos, siendo: la masa del excedente bruto de explotación (EBE) como un indicador de la masa de plusvalía (pv), la masa de remuneraciones de los asalariados (RA) como una aproximación del capital variable (v), el stock neto de capital (K) como un indicador congruentemente compatible con la categoría de acervo de capital (c) y, además, el número de trabajadores (L) que, evidentemente, no contempla arreglo alguno. A partir de ello se calculan los índices: la tasa de beneficio<sup>15</sup> (EBE/K) como un proxy de la tasa de ganancia (g'), (K/L) como un proxy de nivel de capitalización de la economía,<sup>16</sup> (L/PIB) como un acercamiento a la productividad del trabajo, (EBE/PIB) como una representación de la pugna distributiva o su opuesto (RA/PIB) que encarna el concepto de salario relativo, y (EBE/RA) como una medición cercana de la tasa de plusvalía (pv'). Con base en el análisis de la evolución de estos indicadores se concretan varias reflexiones intentando aportar elementos de discusión de cara a los postulados propuestos por Marx en la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia.

A la luz de esta propuesta de tratamiento empírico, surgen inmediatamente varias interrogantes: ¿Es posible, a través de la contabilidad nacional, considerando las limitaciones metodológicas, metodológicas y de fundamentación, abordar un análisis riguroso de las categorías propuestas por Marx? Es decir, a través de las cuentas nacionales, ¿es factible visibilizar los aportes teóricos marxistas contenidos en la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia? o, atendiendo estas incompatibilidades, ¿es susceptible la adopción de instrumentos metodológicos que aproximen la información contenida en las estadísticas nacionales a los postulados marxistas? En efecto. No obstante, la admisión de estos mecanismos de translocación supone inconvenientes no menores; aunque consideramos de obligatorio cumplimiento sobre todo si se trata de encarar un análisis empírico basado en las estadísticas convencionales.

Ciertamente, la más importante incompatibilidad, y por tanto todas sus derivaciones metodológicas, se concreta en torno al presupuesto teórico (analítico) de partida que sustenta la base de toda la información contenida en las cuentas nacionales<sup>17</sup> que, claramente, no es compatible con la formulación marxista por cuanto desde el *universo neoclásico*, desde donde se articula la contabilidad nacional, se advierte que los factores productivos —por citar: tierra, capital y trabajo— reciben el equivalente justo de sus aportes dentro del proceso productivo; esta fundamentación keynesiana deja de lado la noción de explotación propuesta por Marx que, por citarlo brevemente, rebela la existencia de un valor no pagado (expropiado) al trabajador

que, por tanto, es apropiado por el capitalista.<sup>18</sup> Por consiguiente, la contabilidad nacional no realiza (ni necesita tampoco) distinciones entre: trabajo productivo e improductivo, valor capitalista y no capitalista, actividades mercantiles y no mercantiles, que constituyen, pues, insumos primordiales del análisis marxista. No obstante, existen varios arreglos metodológicos que *razonablemente* permiten una cierta aproximación de las estadísticas nacionales a las categorías estudiadas por Marx. Este proceso de transición exige asumir, indefectiblemente, ciertos desfases gestionados de manera controlada.

En atención a lo que sostiene Shaikh (2011) respecto de las limitaciones del uso de fuentes o estadísticas convencionales,<sup>19</sup> estamos de acuerdo en que si bien existe una diferencia sistemática entre la estructura teórica de análisis neoclásico y la del análisis marxista (más ortodoxo), es comprensible que en la trayectoria de lo abstracto hacia lo concreto esta diferencia sea (relativamente) infranqueable; sin duda, los principios, métodos y categorías son diferentes, el propósito en sí mismo es distinto, por definición el resultado final será necesariamente diferente; no obstante, consideramos que en vez de desprestigiar esta fuente de información se podría llevar a cabo un replanteamiento del análisis a fin de convertirlo en un instrumento capaz de rebelar algunas relaciones del sistema capitalista de producción. De esta manera se vislumbra, en principio, una posibilidad real a la hora de utilizar la información (intacta) de las cuentas nacionales para el análisis marxista.

Otro argumento que apuntala el uso de las cuentas nacionales y sus relativas consonancias con el análisis marxista, se fundamenta en base a la descripción del ciclo del capital productivo realizado por Shaikh (1984), que propone, en un primer nivel de abstracción —es decir, como punto de partida—, la posibilidad de relacionar al capital variable ( $vM$ ) con la masa salarial ( $RACN$ ) y a la plusvalía ( $pVM$ ) con las rentas del capital ( $EBECN$ ). Ello supone una relación de equivalencia de la tasa de plusvalía  $p'_{VM} = (pv/v)$  con la razón ganancia salario<sup>20</sup>  $\phi_{CN} = (EBE/RA)$ . De este modo, puede establecerse que  $p'_{VM} \approx \phi_{CN}$ . Donde los subíndices  $M$  representan las tesis marxistas y los subíndices  $CN$  las medidas de las cuentas nacionales —la revisión detallada de estos conceptos y el marco general se verán más adelante—. Es importante mencionar, además, que los subsecuentes análisis llevados adelante por Shaikh (1984), a partir de esta primera consideración, concluyen en un proceso de disgregación extremadamente minucioso lo que permite (al final) que las cuentas nacionales se aproximen con mayor correspondencia a las categorías marxistas.<sup>21</sup> No obstante, la intencionalidad particular de este trabajo de investigación empírica, plantea el uso de la contabilidad nacional en su estado más puro para, a partir de ello, llegar a inferir algunas compatibilidades con Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia. La utilización de las cuentas nacionales como elementos de referencia, dentro del análisis marxista, ha concertado la atención de varios investigadores cuyos trabajos han culminado en tesis doctorales; véase Guerrero (1989), Cámara (2003) y Mateo (2007). Del mismo modo, podemos encontrar publicaciones que contienen aportaciones y debates en el sentido teórico y del tratamiento empírico. Algunos referentes son: Shaikh, A. (1984), Mandel, E. (1985), Katz C. (2000), Tomé, J. P. M. (2007), Cámara I. y Mariña F. (2010), Heller, P. (2011), Maito, E. E. (2014), entre otros.

Por otro lado, a fin de desplegar el trabajo empírico se ha considerado apropiado utilizar la fuente estadística AMECO<sup>22</sup> en virtud de varias ventajas: i) contiene las bases de datos

macroeconómicos, con una periodicidad anual, gestionada por la Dirección General de la Comisión Europea para Asuntos Económicos y Financieros (DG ECFIN); ii) ofrece series temporales desde 1960; y iii) recoge la información de los bloques económicos norteamericano y europeo (15) lo que constituye un marco de comparación y, posteriormente, de generalización. Concretamente, y en función de las consideraciones anteriores, se plantea asumir los siguientes supuestos: i) la masa del excedente bruto de explotación (EBE) puede mantener mayoritariamente similitudes con la masa de las rentas del capital; es decir, con la plusvalía (pv); ii) la masa de remuneraciones de los asalariados (RA) puede reflejar similitudes importantes con el capital variable (v); y iii) el stock neto de capital puede ser congruentemente compatible con la categoría de acervo de capital (c). Estas tres consideraciones metodológicas (de partida) se plantean con la pretensión de utilizar la contabilidad nacional pura con el fin (pretendido) de compatibilizarla con la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia para así advertir el carácter de su vigencia.

Por último, es necesario precisar categóricamente que a través de estos supuestos simplificadores, que soportan al consecuente análisis empírico, se asumen ciertas *premisas* que son, obviamente, potencial fuente de discusión. No obstante, la adopción de estas condiciones de partida permite una aproximación razonablemente *fiable* a los postulados propuestos por Marx que, de otra forma, no serían posibles.

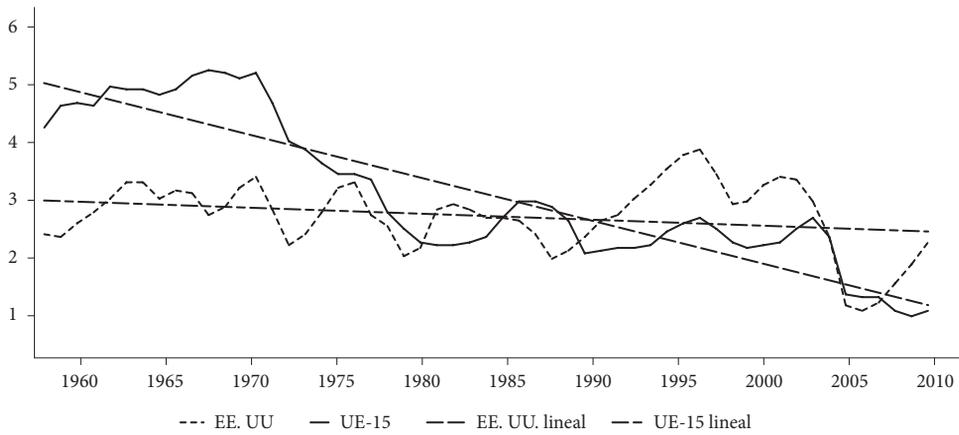
#### TASA DE ACUMULACIÓN DE LA ECONOMÍA: INVERSIÓN VS STOCK DE CAPITAL (FNKF/K)

Con el fin de estructurar un análisis pretendiendo un *cierto* grado de complejidad en cada una de las explicaciones proponemos, en primera instancia, introducir el estudio de la tasa de ganancia revisando un primer elemento determinante: el ritmo de acumulación<sup>23</sup> o velocidad de regeneración del sistema de producción desde las perspectivas de la inversión, el stock de capital y el PIB.

La capacidad de acumulación (regeneración) del sistema de producción capitalista puede aproximarse mediante el comportamiento de la tasa de acumulación que sintetiza la relación entre la formación neta de capital fijo (FNKF) con el stock de capital (K); es decir, la cantidad de recursos empresariales que se inyectan en la economía en relación con el capital acumulado (ver Figura 1).

De lo observado se desprenden dos indicios. Por un lado se visibiliza, para el caso de ambos bloques económicos, la sensibilidad de la tasas de acumulación a los ciclos económicos evidenciando la variabilidad de la aceleración del proceso productivo. En segunda instancia, se constata un descenso tendencial de las tasas de acumulación a largo plazo (líneas segmentadas) aunque con una pendiente mucho más pronunciada para el caso de la economía de la UE-15. Estas aseveraciones pueden entenderse a la luz de la evolución de las tasas promedio (decenales) de acumulación. Así en los países de la UE-15 presenciamos cinco décadas de descenso ininterrumpido durante los años 60 (4,76%), 70 (4,34%), 80 (2,42%), 90 (2,26%) y dos mil (2,04%). De manera similar, aunque con una caída más tenue, durante tres de sus primeras cinco décadas, la economía norteamericana experimenta, un descenso tendencial de sus tasas promedio de acumulación a lo largo de los años 60 (2,77%), 70 (2,76%) y 80 (2,46%). No obstante, en la década de los 90 la tasa de acumulación promedio (2,64%) rompe su ciclo

Figura 1. Tasas de variación interanual del PIB y de la formación neta de capital fijo (FNKF), UE-15



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AMECO.

decreciente en relación a sus tres décadas anteriores como resultado de tasas ascendentes registradas desde 1991 hasta 1999; sin embargo, una nueva tendencia decreciente hace su aparición en la década de los dos mil exceptuando el periodo 2003-2005, que recoge un crecimiento de estas tasas; sin embargo, la década del dos mil, vista desde una panorámica decenal, supone un proceso de caída del ritmo de acumulación. Dicho esto, en principio, podemos corroborar que la economía norteamericana mantiene una caída tendencial de su tasa de acumulación en cuatro de sus cinco décadas.

Concretamente, a la luz de estos resultados, para ambos bloques, se detecta, al menos en principio, ciertas pautas que determinan una marcada incapacidad del sistema de producción capitalista para re-generar condiciones estables (aún más crecientes) de acumulación. Esta afirmación sienta un primer e importantísimo precedente.

#### TASA DE ACUMULACIÓN DE LA ECONOMÍA: PIB VS. INVERSIÓN (FNKF)<sup>24</sup>

Como complemento del análisis del apartado anterior, consideramos pertinente, además, abordar una segunda discusión respecto del ritmo de acumulación pero desde otra perspectiva que parte de la relación entre el comportamiento del PIB y la FNKF —entendida, para el efecto, como un vector de inversión empresarial—. Retomando el hecho de que la lógica del sistema de reproducción capitalista entraña que, una vez que se reponen los medios consumidos en el proceso productivo; es decir, la fuerza de trabajo y los medios de producción, el residuo resultante (excedente) tiene dos alternativas: canalizarse hacia un consumo improductivo o reinvertirse como nuevo capital y es, precisamente, en el proceso de reinversión donde se funda uno de los principios esenciales de la acumulación capitalista que concreta no solo el ánimo productivo de los capitales, sino, además, la presión competitiva entre ellos.

La importancia del vector formación neta de capital (FNKF) radica en que, de algún modo, éste condensa el movimiento empresarial en tanto representa la masa de recursos reinvertidos efectivamente en la economía por parte de los capitales. Complementariamente, otro de los termómetros del crecimiento de la actividad económica es, cotidianamente, la evolución del PIB. Ambos indicadores proveen, también, una aproximación al proceso de reproducción y acumulación del capital (ver Figura 2).

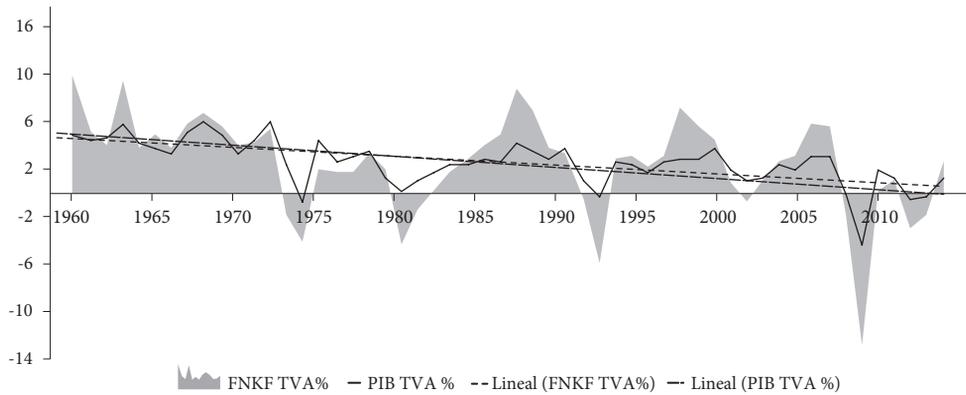
De la observación anterior, podemos intuir, en términos de evolución del PIB, respecto de la economía de los países de la Unión Europea (15), tres premisas: i) la presencia de periodos de crisis lo que manifiesta, de alguna manera, la incapacidad del sistema de producción capitalista para mantener un crecimiento equilibrado de largo aliento, así se confirma en 1975, 1993, 2009 y 2012 (crisis derivada de 2009); ii) los procesos de recuperación de las crisis se manifiestan cada vez menos intensos —expresado en la tasa de variación interanual promedio de los tres años de recuperación—, así, el periodo de crisis de 1975 lleva aparejado un 3,42%, el de 1993 un 2,32%, el de 2009 un 1,02% y el de 2012 (sin datos disponibles); y iii) se vislumbra un posible declive (tendencial) de las tasas de variación interanual a lo largo de toda la serie —visibilizado con la línea segmentada de color negro— evidenciada, además, por las tasas promedio para las décadas de los 60 (4,78%), 70 (3,49%), 80 (2,30%), 90 (2,30%) y del dos mil (1,51%).

Por el lado de la formación neta de capital fijo (FNKF) es posible detectar, en atención a la misma tabla, ciertas similitudes (gráficas) en relación a la evolución del PIB, por lo tanto, las reflexiones anotadas (en el párrafo anterior) potencialmente son extrapolables. Por otro lado, en atención a los datos examinados se intuye, nuevamente, una dinámica de acumulación contradictoria con crecientes dificultades conforme lo manifiestan las tasas de crecimiento interanual promedio durante las décadas de los 60 (5,96%), 70 (2,24%), 80 (2,62%), 90 (2,54%) y del dos mil (0,77%). Adicionalmente, la FNKF parece revelar mayor volatilidad además de un cierto grado de anticipación —en relación con las variaciones del PIB— lo que, a nuestro juicio, podría suponer la medida en que la inversión empresarial (FBKF) guía las pautas del proceso de acumulación (ver Figura 3).

Partiendo de estas observaciones, se pueden apuntar varios hechos suscitados en la economía norteamericana en relación con la evolución del PIB: i) se suscitan periodos de crisis con alguna periodicidad independientemente de su contundencia, ello se manifiesta claramente en 1973-1974, 1980, 1982, 1991 y 2008-2009; ii) los procesos de recuperación de estas crisis se manifiestan con menor intensidad —expresado en la tasa de variación interanual promedio de los tres años de recuperación—, así, el periodo de crisis de 1973-1974 lleva aparejado un 5,23%, el de 1980 y 1982 un *excepcional*<sup>25</sup> 5,27%, la de 1991 un 3,46% y la de 2008-2009 un 2,13%; y iii) existe una bajada tendencial de las tasas de variación interanual a lo largo de toda la serie —visibilizado con la línea segmentada en color gris— evidenciado, además, en las tasas promedio de las décadas de los 60 (4,69%), 70 (3,32%), 80 (3,04%), 90 *de forma contratendencial*<sup>26</sup> (3,21%) y del dos mil (1,73%).

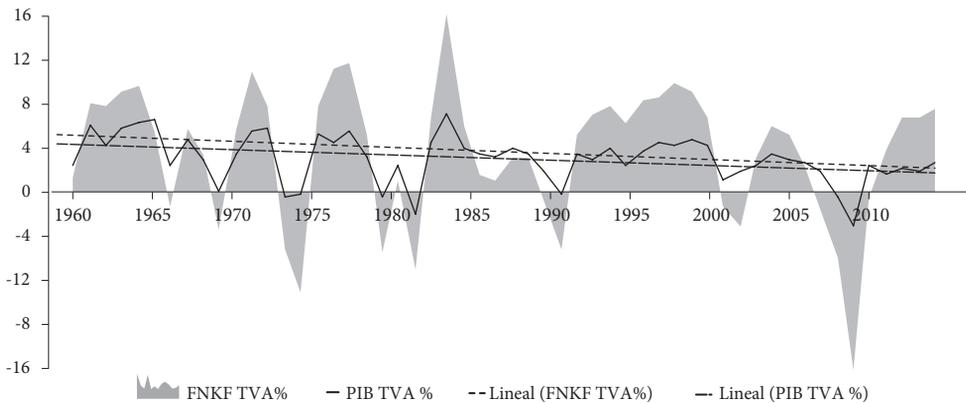
Considerando a la formación neta de capital fijo (FNKF) como un vector de inversión, es posible determinar tentativamente, en atención a la misma tabla, ciertos patrones de comportamiento comunes en relación a la evolución del PIB, así las premisas anotadas (párrafo anterior) son, de algún modo, replicables. Del mismo modo atendiendo a los datos se evidencia,

Figura 2. Evolución de la tasa de acumulación (FNKF/K) (%), UE(15) y EE. UU.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AMECO.

Figura 3. Tasa de variación interanual del PIB y de la formación neta de capital fijo (FNKF), EE. UU.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AMECO.

igual que en la economía de la UE-15, una posible dinámica de acumulación contradictoria que denota dificultades crecientes. Así lo reflejan las tasas de crecimiento interanual promedio que muestran un tendencial descenso en las décadas de los 60 (5,62%), 70 (4,41%), 80 (2,69%), 90 de *forma extraordinaria*<sup>27</sup> (5,73%) y del dos mil (-0,36%). Adicionalmente, la FNKF revela mayor nivel de volatilidad sumado a un cierto grado de anticipación (en relación con las variaciones del PIB) lo que, a nuestro juicio, podría explicar, en alguna medida, que las pautas del proceso de acumulación vienen marcadas por el compás de la inversión empresarial (FBKF). Concluyentemente, es posible apuntar tres elementos comunes que se destacan en ambos bloques económicos: En primera instancia, se constata la presencia de las crisis con una cierta

regularidad; además, en una segunda instancia, se aprecia el hecho de que el ritmo de acumulación (expresado como un símil de la evolución del PIB y FNKF) tiende a ralentizarse. Adicionalmente, un tercer elemento, sin duda gravitante, parte del hecho de evidenciar la presencia de periodos de crisis cada vez más profundas. Ello se traduce, de alguna manera, en la incapacidad del sistema de producción capitalista para lanzar y relanzar el proceso de acumulación de forma sostenida, no solo por la presencia de crisis con determinada regularidad, sino también debido a procesos de acumulación cada vez con mayores dificultades.

#### RENTABILIDAD Y TASA DE BENEFICIO

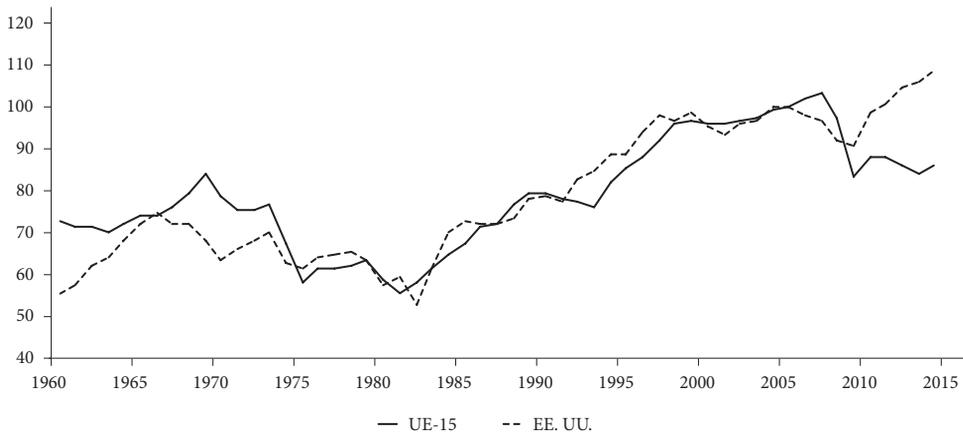
Una vez revisadas ciertas pautas del proceso de acumulación pasemos al estudio de los componentes de la tasa de beneficios sin perder de vista la premisa del apartado anterior: las economías de la UE-15 y USA muestran evidencias de su incapacidad para lanzar y relanzar el proceso de acumulación del capital de forma sostenida. Haciendo una breve recapitulación de los postulados marxistas, tenemos que la tasa de ganancia se encuentra definida por:  $g' = pv / (c+v)$  o  $g' = pv' / (1+(c/v))$ .

Adicionalmente, en el marco de la contabilidad nacional, la tasa de beneficio<sup>28</sup> se define como:  $\Pi = EBE/K$ , donde  $\Pi$  es la tasa de beneficio, EBE es el excedente bruto de explotación o las rentas del capital y K es el stock de capital y, como se verá más adelante, L es número de trabajadores. De este modo la tasa de beneficio representa una medida de los beneficios que captan las rentas del capital en relación al conjunto de inversiones que dispone una economía (capital fijo). Siguiendo esta formulación inicial, la tasa de beneficio ( $\Pi$ ) puede desagregarse de acuerdo a Shaikh (1984) de la siguiente manera:

$$\Pi = \frac{\frac{EBE}{K} \frac{1}{L}}{\frac{PIB}{L}} = \frac{\frac{EBE}{PIB} \frac{1}{L}}{\frac{PIB}{L}} \Rightarrow \left\{ \begin{array}{l} \frac{\partial \Pi}{\partial \frac{EBE}{PIB}} > 0 \\ \frac{\partial \Pi}{\partial \frac{PIB}{L}} > 0 \\ \frac{\partial \Pi}{\partial \frac{K}{L}} < 0 \end{array} \right. \quad (3)$$

De la expresión anterior se deriva el hecho de que la tasa de beneficio ( $\Pi$ ) se encuentra compuesta por tres elementos: i) el  $EBE/PIB$  que materializa, de algún modo, la lucha de clases o pugna distributiva por la apropiación de las rentas o lo que es su inversa: el salario relativo ( $RA/PIB$ ); ii) un índice ( $PIB/L$ ) que refleja una virtual aproximación al concepto de productividad de la fuerza de trabajo;<sup>29</sup> y iii) un indicador ( $K/L$ ) que manifiesta, en alguna medida, el proceso de capitalización del proceso productivo; es decir, el grado o nivel de mecanización de la economía.

Figura 4. Evolución de la tasa de beneficio (%), UE(15) y EE. UU.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AMECO.

Como se aprecia, a través del cálculo derivado, la tasa de beneficio ( $\Pi$ ) se moverá: i) en el mismo sentido que la pugna distributiva o distribución funcional de la renta favorable al capital ( $EBE/PIB$ ) y, además, en consonancia con la productividad laboral ( $PIB/L$ ); y ii) en sentido inverso a la mecanización del proceso productivo ( $\kappa/L$ ) o la cantidad de capital requerida por trabajador. Así, diríamos que la evolución de la tasa de beneficio, según la formulación de Marx, responde a la convergencia de estos tres comportamientos de forma simultánea, tal es así que, por ejemplo, una tendencia materializada en un proceso de mecanización creciente ( $\kappa/L$ ) haría descender la tasa de beneficio ( $\Pi$ ) siempre y cuando tanto la distribución funcional de la renta ( $EBE/PIB$ ) como la productividad laboral ( $PIB/L$ ) de forma conjunta no generen efectos contrarrestantes; es decir, que el aumento de ( $\kappa/L$ ) sea mayor que los incrementos agregados de ( $EBE/PIB$ ) y ( $PIB/L$ ), o dicho formalmente que  $\partial\Pi/\partial c/v > \partial\Pi/(\partial EBE/PIB)$  y  $\partial\Pi/(\partial PIB/L)$ . Esta reflexión supondría, por ejemplo, que en un escenario de mecanización creciente, con procesos de aumento de la productividad laboral (en menor medida), requiera necesariamente de *ajustes* (o presiones) sobre la esfera distributiva a fin de neutralizar una *inminente* caída de la tasa de beneficio. De este modo, inclusive si el efecto sobre el componente distributivo es lo suficientemente *contundente* como para anular el aumento neto de la mecanización —es decir, una vez imputado el efecto del incremento de la productividad laboral— la tasa de beneficio podría experimentar una evolución en ascenso.

La propuesta global de Marx afirma, en concreto, que es plausible sostener tasas de beneficio en niveles estables (inclusive al alza) en un contexto de mecanización creciente siempre y cuando existan dos condiciones: i) un incremento de la productividad del trabajo; y ii) *sobretudo* una recomposición (reorganización) de las rentas (cada vez más) favorables hacia el capital. Evidentemente, estas dos fuerzas «contrarrestantes» deben ser cada vez más potentes (ver Figura 4).

En atención a los datos, es posible apuntalar dos indicios: i) el comportamiento de las tasas de beneficio en ambas economías mantiene ciertas características de homogeneidad lo cual

supone que, en el marco de la economía mundial, ambos bloques, en términos tendenciales, materializan un patrón de sinergias común matizado por los periodos de crisis; y ii) individualmente, a partir de 1960 la economía de la UE-15 mantiene un crecimiento sostenido durante casi una década hasta que de 1970 a 1973 se origina un primer periodo de declive. Por el lado de la economía norteamericana se aprecia, del mismo modo, un periodo de crecimiento cuyo punto de inflexión se sitúa en 1966 que da paso a una caída sostenida hasta la llegada de 1970 a partir de lo cual experimenta una breve recuperación hasta 1973. A partir de este año, ambas economías, en términos generales, experimentan evoluciones sincrónicas donde las tasas de beneficios concretan una caída tendencial hasta los primeros años 80 cuya recuperación es materializada por una oleada de medidas neoliberales<sup>30</sup> que provee una nueva propulsión durante casi dos décadas según Arrizabalo (2014). A partir de los años dos mil, dichas tasas logran estabilizarse en espera de una nueva crisis mundial que hace su irrupción en 2008-2009.

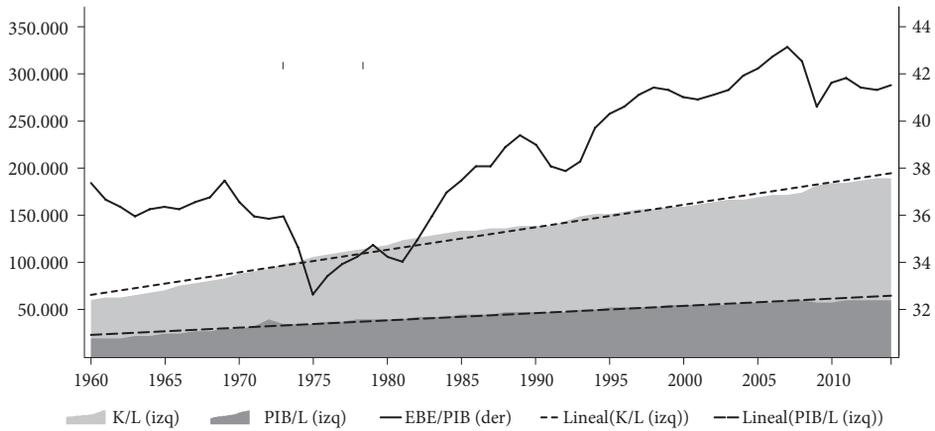
No obstante, a la par de este análisis surge una primera reflexión que pone de manifiesto una de las contradicciones del sistema capitalista, por una parte —de acuerdo a las premisas inmediatas anteriores— el proceso de evolución de las tasas de beneficio, a partir de los primeros años 80, denota el restablecimiento de la rentabilidad que se sostiene durante alrededor de tres décadas; sin embargo, este desempeño favorable en ambas economías no ha sido acompañado de un proceso de acumulación sostenido (aludiendo a los apartados anteriores en torno a su incapacidad para autorregenerarse) que, en todo caso, sería lo esperable. Recordemos que, bajo la lógica capitalista, la rentabilidad guía a la inversión y, por tanto, conduce el proceso de acumulación; sin embargo, a la luz de estas contradicciones yace el hecho de que una tasa de beneficios ascendente, a la par de un proceso de acumulación que cada vez crece menos, remite consecuentemente su sostenibilidad hacia el plano de la disputa distributiva. En otras palabras, desde la década de los 80 hasta la llegada de la crisis de 2008, asistimos a un crecimiento del PIB (cada vez más) ralentizado; es decir, una acumulación cada vez menor —lo cual no significa que haya incrementos cero sino en escala descendente—; sin embargo, la repartición de ese PIB para los inversores aún genera proporciones crecientes de valorización del capital —tasas de beneficios en aumento; es decir, atractivas—.

#### ANÁLISIS DE LOS COMPONENTES DE LA TASA DE BENEFICIO

Según el marco teórico de Marx, en la tasa de beneficio convergen tres vectores: la productividad del trabajo, la composición orgánica del capital y la disputa distributiva por las rentas. Considerando que la tasa de beneficio, a partir de los 80, experimenta un periodo de recuperación sostenida —hasta la llegada de la crisis de 2008-2009—<sup>31</sup> a la par de una tasa de acumulación que crece cada vez menos, surgen inmediatamente dos interrogantes: i) ¿cuáles son los elementos que están determinando ese aumento tendencial de la tasa de beneficio?; y ii) ¿en qué medida éstos interactúan provocando el movimiento ascendente de la rentabilidad (tasa de beneficio)? (ver Figura 5).

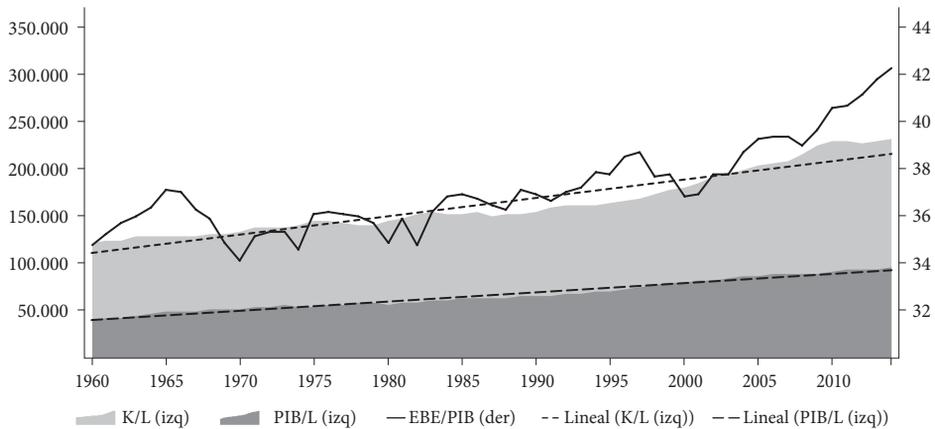
En vista de las interrogantes planteadas, y en atención a los datos, que muestra la evolución de los componentes de la tasa de beneficio de la economía de la UE-15, se establecen tres indicios: i) un crecimiento *moderado* de la productividad del trabajo (PIB/L) medido en términos

Figura 5. Evolución de los componentes de la tasa de beneficio, UE(15)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AMECO.

Figura 6. Evolución de los componentes de la tasa de beneficio, EE. UU.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AMECO.

de la cantidad de valor producido por trabajador medio; ii) un incremento *más acentuado* de la composición de capital ( $\kappa/L$ ) en relación a la productividad laboral; y iii) a partir de las crisis de los 70, un comportamiento tendencial ascendente del peso de los beneficios/rentas del capital en relación con la producción total (EBE/PIB). De los indicios i y ii podemos destacar que el proceso de mecanización de la economía de la UE-15, produce un aumento en la productividad del trabajo en menor proporción que el incremento de la composición orgánica del capital. Ello se puede demostrar analíticamente a través de regresiones lineales simples:

$$\left. \begin{aligned} y_1 &= 2.383(x_1) + 64.651 \rightarrow R^2 = 0,985 \rightarrow \frac{\partial y_1}{\partial x_1} = 2.383 \\ y_2 &= 776,7(x_2) + 23.527 \rightarrow R^2 = 0,972 \rightarrow \frac{\partial y_2}{\partial x_2} = 776,7 \end{aligned} \right\} \Rightarrow \frac{\partial y_1}{\partial x_1} > \frac{\partial y_2}{\partial x_2} \quad (4)$$

Siendo  $y_1$  la variable dependiente ( $\kappa/L$ ) y  $x_1$  la variable independiente (año) para la composición orgánica de capital. Del mismo modo  $y_2$  la variable dependiente estimada ( $\text{pib}/L$ ) y  $x_2$  la variable independiente (año) para la productividad del trabajo.

De acuerdo a esta formulación, mediante regresiones lineales simples, se puede deducir que con un alto grado de fiabilidad ( $R^2$  superiores a 97%) el crecimiento del ratio  $\kappa/L$  excede al aumento del ratio  $\text{PIB}/L$  tal como lo demuestra el cálculo derivado. Dicho de otro modo, y de acuerdo con las estimaciones realizadas para la economía de la UE-15, cada año la composición orgánica del capital, en términos tendenciales, aumenta casi el triple del incremento de la productividad del trabajo. En virtud de lo anterior, en un contexto hipotético, si únicamente considerásemos los efectos de estas dos vertientes ( $\kappa/L$  y  $\text{PIB}/L$ ), la tasa de beneficio de la UE-15 mantendría una tendencia a la baja. No obstante la verificación este crecimiento, en particular a partir de los primeros años 80 supondría, tentativamente, que este incremento se dilucida fundamentalmente en el ámbito de la pugna distributiva que es corroborado, además, por la tasa interanual promedio de crecimiento de las rentas del capital ( $\text{EBE}/\text{PIB}$ ) que asciende a 0,60% durante las tres últimas décadas (ver Figura 6).

En concordancia con lo anterior, se establece, de forma muy parecida al caso de los países de la UE-15, tres premisas para la economía norteamericana: i) un crecimiento *medianamente moderado* de la productividad del trabajo ( $\text{PIB}/L$ ); ii) un incremento *más contundente* de la composición de capital ( $\kappa/L$ ) en relación a la productividad laboral; y iii) a partir de los años 70, un comportamiento tendencial ascendente del peso de los beneficios favorables al capital en relación con la producción total ( $\text{EBE}/\text{PIB}$ ). De las premisas i y ii podemos subrayar que el proceso de mecanización de la economía norteamericana produce, paralelamente, un aumento en la productividad del trabajo en menor proporción que el incremento de la composición orgánica del capital. Ello se puede demostrar analíticamente a través de regresiones lineales simples:

$$\left. \begin{aligned} y_1 &= 1.944(x_1) + 10.932 \rightarrow R^2 = 0,902 \rightarrow \frac{\partial y_1}{\partial x_1} = 1.944 \\ y_2 &= 978,2(x_2) + 39.181 \rightarrow R^2 = 0,974 \rightarrow \frac{\partial y_2}{\partial x_2} = 978,2 \end{aligned} \right\} \Rightarrow \frac{\partial y_1}{\partial x_1} > \frac{\partial y_2}{\partial x_2} \quad (5)$$

Siendo  $y_1$  la variable dependiente ( $\kappa/L$ ) y  $x_1$  la variable independiente (año) para la composición orgánica de capital. Del mismo modo  $y_2$  la variable dependiente estimada ( $\text{pib}/L$ ) y  $x_2$  la variable independiente (año) para la productividad del trabajo.

De acuerdo con esta formulación se puede deducir que, con un grado de fiabilidad superior al 90% ( $R^2$ ), el crecimiento del ratio  $\kappa/L$  excede al aumento del ratio  $\text{PIB}/L$  tal como lo demuestra

el cálculo derivado. Dicho de otro modo, y de acuerdo con las estimaciones para la economía norteamericana, cada año la composición orgánica del capital, en términos tendenciales, aumenta aproximadamente el doble del incremento de la productividad del trabajo.

Del mismo modo que para la economía de la UE-15, en virtud de lo anterior, en un contexto hipotético, si únicamente considerásemos los efectos de estas dos vertientes ( $K/L$  y  $PIB/L$ ), la tasa de beneficio de la economía norteamericana mantendría una tendencia decreciente. No obstante, la verificación de su crecimiento a partir de los primeros años 80 supondría, tentativamente, que este ascenso se dilucida fundamentalmente en base al ámbito de la pugna distributiva, mismo que se corrobora, además, con el crecimiento de las rentas de capital ( $EBE/PIB$ ) a una tasa interanual promedio de 0,43% durante las tres últimas décadas.

Al examinar la evolución de ambas economías, y en concordancia con lo que sostienen Guerrero (2006), Mateo (2007) y Cámara y Flores (2010), *asumiendo* que en la actualidad asistimos a un creciente proceso de mecanización de la economía, que potencialmente genera un efecto de sobreacumulación, deberíamos contemplar la posibilidad de un permanente colapso generalizado de la tasa de beneficio; sin embargo, ello no ocurre tal como lo verifican los datos. Lo que nos remite nuevamente a considerar, en base a las deducciones anteriores, que la sostenibilidad de la rentabilidad —particularmente explicada mediante la tasa de beneficio— tentativamente se disputaría a través de las fuerzas contrarrestantes, esencialmente las que se remiten al plano de las relaciones de distribución de la renta entre los capitales (capitalistas) y la fuerza de trabajo (trabajadores).

#### UN ACERCAMIENTO A LA IDEA LUCHA DE CLASES

Generalizadamente, uno de los aspectos que tiende a soslayarse, y que intencionalmente destacamos para complementar las aseveraciones contenidas en el apartado anterior (específicamente respecto de la pugna distributiva), es la dinámica de lucha de clases que acontece inmersa en el proceso productivo, donde se produce un primer acto de antagonismo entre el capitalista (inversor o, de manera más afinada, poseedor de los medios de producción) y el obrero (trabajador asalariado). Este aspecto fue considerado por Marx, quien, según afirma Mandel (1976) «integra lógicamente el desarrollo de la lucha de clases entre capital y trabajo a su análisis de la producción del plusvalor, en la medida en que considera que la lucha de clases se origina en ese proceso de producción» (p. 32). En atención de lo anterior se propone considerar como indicadores de la pugna de clases a: i) la distribución funcional de la renta; y ii) el dividendo de las rentas del capital en relación con las remuneraciones de los asalariados (proxy de tasa de plusvalía).

Por un lado (literal i), *la distribución funcional de la renta* [ $RA/PIB$ ] o dividendo de las rentas de acuerdo con la función material de los actores del proceso productivo (a saber, capitalistas y asalariados), refleja la fracción de las retribuciones de la renta que se asigna a la clase trabajadora y que se manifiesta a través de la masa de remuneraciones de los asalariados ( $RA$ )<sup>32</sup> en relación al valor total creado ( $PIB$ ). En términos de categorías marxistas la distribución funcional de la renta refleja un proxy de la fracción  $v/(c+v+pv)$  (ver Figura 7).

Así los datos de los países de la Unión Europea (15), muestran el peso relativo de los salarios en torno al conjunto de la producción, donde se aprecia un primer periodo de *relativa* estabilidad

entre los años 1960 a 1973 con una tasa que oscila en torno al 63,5%. A partir de los años 80, durante tres décadas, se evidencia, en cambio, una caída tendencial que supone una tasa de variación interanual promedio de -0,35% (o acumulada de -10.94%). O dicho de otra manera, en el periodo 1980-2010 la proporción de los salarios pierde 7,34 puntos porcentuales.

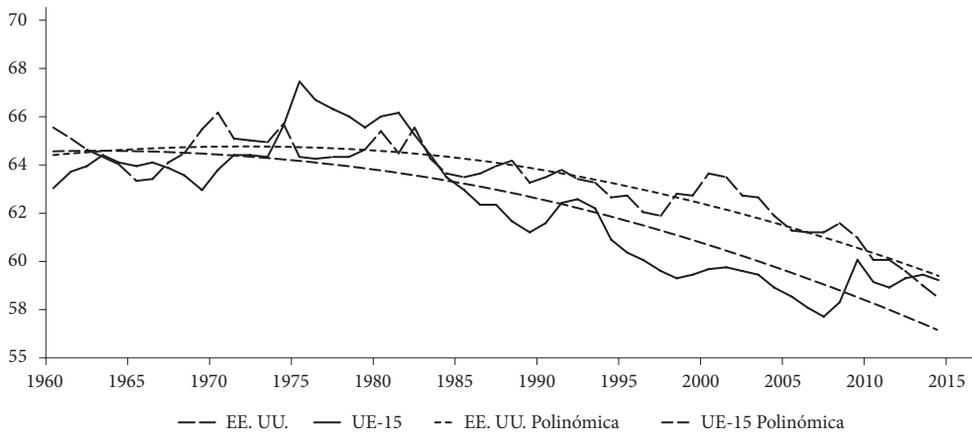
De manera similar, aunque con una caída menos marcada la economía norteamericana experimenta un decrecimiento tendencial del peso de los salarios respecto al PIB. No obstante, nos llama la atención, sobre todo el periodo desde los 80 hasta los dos mil, que muestra un desplome sostenido cuya la tasa de variación interanual promedio es de -0,25% (o acumulada de -7,72%). O dicho de otro modo, para el periodo 1980-2010, el peso de los salarios respecto al PIB norteamericano retrocede 5,69 puntos porcentuales. En apego a estos dos resultados, se evidencia *tentativamente* un patrón evolutivo común: ambas economías experimentan un tendiente retroceso de la masa salarial en relación al PIB (ver líneas punteadas en Tabla 7).

Por otro lado (literal ii) el *dividendo de las rentas del capital en relación con la remuneración de los asalariados* [EBE/RA] que sintetiza la propuesta de un índice que relaciona el excedente bruto de explotación (EBE), como una medida aproximada de la masa de plusvalía; es decir, del valor nuevo creado expropiado a la fuerza de trabajo, o simplemente el beneficio capitalista, en relación con la masa de remuneración de asalariados (RA), como un símil del capital variable; constituye un acercamiento a la categoría de tasa de plusvalía ( $pv'$ ) propuesta por Marx. Así, el índice EBE/RA es *congruentemente* consistente con la formulación de la tasa de plusvalía  $pv' = pv/v$ ; es decir,  $EBE/RA \approx pv'$ . Otra forma de *ver* esta relación de acuerdo a la propuesta de Shaik (1984) sería:

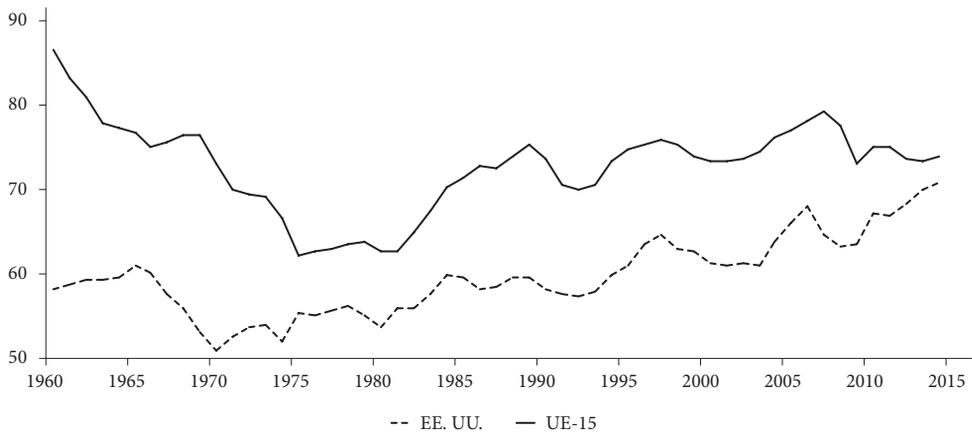
$$\Pi = \frac{\frac{EBE * PIB}{PIB} * \frac{PIB}{L}}{\frac{PIB}{L}} = \frac{\frac{PIB - RA * PIB}{PIB} * \frac{PIB}{L}}{\frac{PIB}{L}} = \frac{\frac{PIB - RA}{L}}{\frac{K}{L}} = \frac{\overbrace{\frac{PIB - RA}{L}}^a}{\frac{K}{L}} \approx \frac{\overbrace{pv'}^b}{1 + \frac{c}{v}} \approx g' \quad (6)$$

Teóricamente, remitiéndonos a la fórmula 6, diríamos que en a se representan (por trabajador): en PIB/L la cantidad de *valor creado* en el proceso productivo, mientras en RA/L el *valor pagado/sufragado* (a la fuerza de trabajo); el valor creado menos el valor pagado constituye el principio del valor *expropiado* al trabajador, el cual concreta, según Marx, a la masa de plusvalía que, expresada de otra manera, constituye la tasa de plusvalía  $pv'$  contenida en b. Empíricamente, el ratio EBE/RA se aproxima, de algún modo, la relación de las rentas apropiadas por el capital respecto de las rentas de los asalariados —principio constitutivo de la tasa de plusvalía— (ver Figura 8).

Se constata, en atención de lo anterior, que en los países de la Unión Europea (15), el peso de los beneficios de las rentas del capital en relación con las rentas de los asalariados evidencia dos comportamientos plenamente identificados. En las décadas de los 60, 70 y 80 el ratio EBE/RA decrece en torno a una tasa de variación interanual promedio de -1,63%. No obstante, a partir de los años 80 estas tasas muestra señales de recuperación que se sostienen tendencialmente durante tres décadas mostrando una la tasa de variación promedio interanual de 0,53% exceptuando una fuerte caída para el periodo de 1990 a 1992 (donde la tasa de variación interanual promedio se sitúa en -2,44%) y entre 2008 y 2009 (donde ésta llega a -4,10%).

**Figura 7. Remuneración asalariados en proporción al PIB o salario efectivo (%), UE (15) y EE. UU.**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AMECO.

**Figura 8. Relación dividendo de rentas de capital y remuneración asalariados (%), EE. UU. y UE (15)**

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AMECO.

Asimismo, podemos destacar que en la economía norteamericana el peso de los beneficios de las rentas del capital en relación con las rentas de los asalariados evidencia dos grandes fases. La primera con un marcado ascenso entre 1960 y 1965 (tasa de variación interanual promedio de 1,01%) y a partir de ello una caída precipitosa hasta 1970 con una tasa de variación interanual promedio de -3,66% como consecuencia de la crisis económica acontecida en los años 70 cuyo resurgimiento, en términos generales, se materializa mediante la adopción de políticas neoliberales cuyos íconos encarnan las figuras del presidente Ronald Reagan (Estados Unidos) y la Primera Ministra Margaret Thatcher (Reino Unido) siguiendo las tesis de Arrizabaló (2014).

De esta manera se logra reconfigurar la proporción EBE/RA permitiendo un crecimiento sostenido cuya tasa de variación interanual promedio se sitúa en 0,87% que está presente desde 1971 a 2006, para finalmente en 2007 y 2008 experimentar una caída en torno a una tasa de variación interanual de -3,57% producto de una nueva crisis económica.

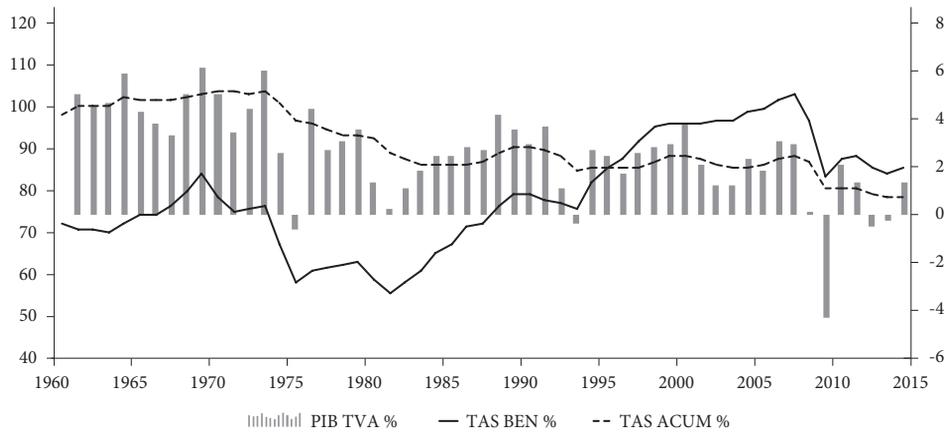
En resumen se verifica que, para el caso de ambas economías, tanto la evolución de la distribución funcional de la renta como el comportamiento de dividendo de las rentas del capital (en relación con la remuneración de los asalariados), evidencian cualitativamente el entramado de tensiones crecientes (pugnas distributivas) por la apropiación del excedente que (a partir de 1971 para EE. UU. y 1975 para UE-15) favorece *habitualmente* al capital.

A pesar de que en los apartados anteriores hemos abordado rápidamente algunas referencias empíricas que caracterizan la presencia de los periodos de crisis, resulta fundamental partir del hecho de que una tendencia decreciente de la tasa de beneficios puede constituirse como el principal factor que *explicaría* el cortocircuito del proceso de acumulación. La presencia, por tanto, de periodos de crisis supone, implícitamente, contratendencias insuficientes (ver Figuras 9 y 10).

Para ilustrar *conjuntamente* el comportamiento de la tasa de beneficio (medida de rentabilidad), el proceso de acumulación (medida de regeneración) y el crecimiento del PIB (medida de evolución productiva) acudimos a sus correspondientes índices (ver Figuras 9 y 10). Aquí parece esclarecerse un patrón común en ambas economías que supondría dos planteamientos: i) en la medida en la que la tasa de beneficio sufre decrecimientos considerables, la tasa de variación del PIB cae, tal como lo demuestra, para el caso de los países de la UE-15, los años de 1975, 1981, 1993 y 2009, así como para el caso de la economía norteamericana los años 1970, 1975, 1980, 1982, 1991, 2001 y 2009; y ii) menos acentuadamente el decrecimiento de la tasa de beneficio guarda relación con la tasa de acumulación tal como lo demuestran los años 1975, 1981, 1993 y 2009 para los países de la UE-15, así como en los años 1970, 1975, 1982, 1991, 2001 y 2010 para la economía norteamericana. Es fundamental esclarecer que la evolución de estas variables (tasa de beneficio, tasa de acumulación y evolución del PIB) muestra sus niveles de correlación más no necesariamente sus relaciones de causalidad (ver Figura 11).

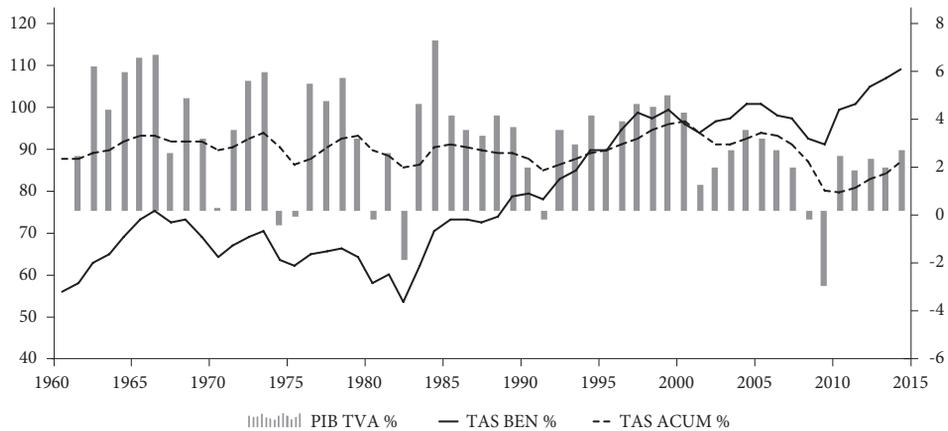
Rescapulemos de manera esquemática la serie de relaciones que entre los indicadores se han venido mencionando a lo largo del el tratamiento empírico (ver Figura 1). Así, en el sistema de producción capitalista, la lucha de clases constituye el eje vertebrador sobre la base del cual se dilucida la disputa distributiva;<sup>33</sup> es decir, la concreción del reparto de las rentas que van a manos de los asalariados o de los capitalistas. La disputa por la distribución de estas rentas es el *primero* de los tres componentes que inciden de manera directa en la tasa de beneficio. A continuación, es necesario clarificar el hecho de que la tasa de beneficio va a marcar el ritmo de acumulación del proceso productivo que, sinergialmente, impacta sobre el nivel de mecanización de la economía o aumento en la composición orgánica del capital (*segundo* componente) y que, a su vez, genera un efecto sobre la productividad del trabajo. Ésta materializa el nivel de eficiencia laboral (*tercer* componente) que afecta, consecuentemente, a la tasa de beneficio. Por otro lado, como hemos explicado, un incremento en la tasa de beneficio *tira* del ritmode acumulación que, de forma simultánea, origina tensiones crecientes para la mecanización del proceso productivo que, a pesar de que incide positivamente sobre la productividad del trabajo (en un

Figura 9. Tasa de beneficio, tasa de acumulación y tasa de variación interanual del PIB, UE-15



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AMECO.

Figura 10. Tasa de beneficio, tasa de acumulación y tasa de variación interanual del PIB, EE. UU.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de AMECO.

grado menor al proporcional), en última instancia, instaura presiones para el descenso de la tasa de beneficio que, acompañado por la incapacidad para reestructurar la pugna distributiva (lucha de clases) en favor de las rentas del capital, desemboca, en definitiva, en los procesos de crisis.

### CONCLUSIONES

La primera deducción (con un carácter introductorio) extensible al resto de conclusiones parte de la dificultad al transpolar *linealmente* la información contenida en el Sistema de Cuentas

Nacionales hacia el ámbito del pensamiento abstracto de Marx como consecuencia de las distintas fundamentaciones metódicas a las que responden ambas propuestas analíticas; esto constituye, por sí mismo, un limitante a ser considerado. No obstante, el aporte teórico marxista, concretamente la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia, observado desde las estadísticas convencionales *puras*<sup>34</sup> proporciona, sin duda, una matriz teórico-conceptual suficientemente potente a la hora de interpretar ciertas correlaciones estructurales (capital-trabajo) insertas en la lógica que opera el sistema de producción capitalista.

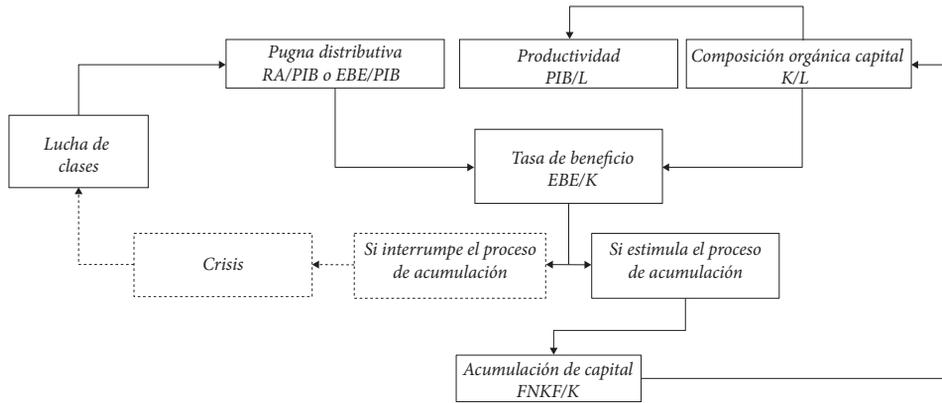
Primero, el ritmo de acumulación, en términos generales, concebido desde la evolución de la tasa de acumulación, que relaciona la inversión ( $FNKF$ ) y el stock de capital, evidencia muestras de agotamiento (ralentización), lo cual no significa que llegue necesariamente a cero, sino que cada vez es menos intenso. Ello supone la presencia de ciertas dificultades en el proceso de acumulación por lo que se clarifica, de alguna manera, la incapacidad del sistema de producción capitalista para lanzar y relanzar el proceso de acumulación de forma sostenida no solo por la presencia de crisis recurrentes —cada vez más contundentes y con periodos de recuperación de *menor intensidad*—, sino también debido a tasas de acumulación cada vez menores.

Segundo, la evolución de las tasas de beneficio permiten esclarecer, en una primera instancia, un comportamiento tendencial homogéneo en ambos bloques económicos lo cual supone, en el marco de la economía mundial, un patrón de sinergias que se va matizando por la presencia de periodos de crisis. Así se confirma que en la década de los 60 los países de la UE-15 mantienen un crecimiento sostenido hasta que de 1970 a 1973 se origina un primer periodo de declive. Por el lado del bloque norteamericano se aprecia, del mismo modo, un primer periodo de crecimiento cuyo punto de inflexión se sitúa en 1966 que da paso a una caída hasta la llegada de 1970 a partir de lo cual experimenta una breve recuperación hasta 1973. A partir de este año, ambas economías, en términos tendenciales, experimentan evoluciones sincrónicas donde las tasas de beneficios concretan una caída tendencial hasta los primeros años 80, cuya recuperación se sostiene durante casi dos décadas de forma ininterrumpida. A partir de los años dos mil, estas tasas continúan con un crecimiento más sutil hasta la irrupción de la nueva crisis mundial que hace su aparición en 2008.

Bajo una perspectiva de largo alcance, en segunda instancia, es posible afirmar que las tasas de beneficio en ambos bloques económicos experimentan (mayoritariamente) un crecimiento tendencial en las décadas de los años 60, 80, 90 y dos mil, con excepción del periodo de la década de los 70. De este modo, podemos intuir que las tasas de beneficio mantienen un crecimiento generalizado que se interrumpe con la llegada de la crisis de los años 70 y, posteriormente, con la crisis de 2008. Ello nos lleva a ratificar que la tasa de beneficio en términos generales (*proxy* de la tasa de ganancia) tiende de a crecer<sup>35</sup> lo cual supone, de acuerdo al planteamiento de Marx, la coexistencia de un conjunto de fuerzas contrarrestantes.

Tercero, en atención a los componentes de la tasa de beneficio, se establecen varios indicios que apuntan en dirección a: i) un incremento (*acentuado*) de la composición de capital ( $\kappa/L$ ) en relación a la productividad laboral; ii) un crecimiento (*moderado*) de la productividad del trabajo ( $PIB/L$ ) medido en términos de la cantidad de valor producido por trabajador medio; y iii) en lo relativo al peso de los beneficios del capital en relación con la producción total ( $EBE/PIB$ ): un moderado descenso en la primera mitad de los 60 seguido por un

Figura 11. Esquema de la tasa de beneficio



Fuente: Elaboración propia.

periodo de recuperación hasta la llegada de los 70 para el bloque de la UE-15; así como un ascenso *más pronunciado* durante la primera mitad de los 60 para, después, marcar una caída importante durante la segunda mitad para el bloque norteamericano. Luego, ambas economías se encuentran afectadas por la llegada crisis de los 70, cuyos puntos de inflexión (1971 para USA y 1975 para la UE-15) recomponen las condiciones distributivas (en pugna) favoreciendo las alícuotas de los capitales concretando así un ascenso sostenido hasta la llegada de la nueva crisis en 2008. De las premisas i y ii podemos destacar que el proceso de mecanización de la economía, como efecto de las inversiones realizadas por el capital —fruto entre otras cosas de un contexto crecientemente competitivo— produce *derivadamente* un aumento en la productividad del trabajo en menor proporción que el incremento de la composición orgánica del capital; es decir, que el flujo de inversiones realizadas, en términos de capital por trabajador, no genera, en la misma proporción, un aumento de la productividad del trabajo. En virtud de ello, si consideramos el incremento acentuado de la composición del capital y el aumento, en menor medida, de la productividad laboral, y lo añadimos al descenso de la proporción de las rentas del capital respecto del PIB (especialmente en los periodos 1965-1970 USA y 1970-1975 UE-15), las tasas de beneficio concretan caídas reales —perfectamente explicables en el contexto de la crisis de los 70—. No obstante, la verificación del crecimiento de la tasa de beneficio a partir de los 80, que marca la salida de la crisis de los años 70, supone que dicha recuperación se encuentra soportada fundamentalmente en el ámbito de la pugna distributiva que se corrobora a través de un acentuado crecimiento de las rentas favorables al capital (en relación a la rentas de los asalariados) a partir de 1971 para USA y 1975 para UE-15. Adicionalmente, a través de la evolución de la tasa de beneficio, es posible abordar metodológicamente una posible explicación sobre los periodos de crisis. Esta premisa implica, por lo pronto, descartar tácitamente el hecho de que la génesis de las crisis descansa sobre una serie de elementos exógenos a la propia dinámica de acumulación capitalista. Así, es previsible

considerar que las causas determinantes de las crisis económicas se sitúan en el ámbito (mismo) de la producción cuando una economía no es capaz de generar o, mejor, regenerar valores nuevos suficientes con la intensidad requerida por el capital.

Cuarto, a la par del planteamiento anterior, excluyendo los periodos de caída de la tasa de beneficio; es decir, considerando el restablecimiento de la rentabilidad (luego de la crisis de los años 70 y 2008), se esclarece el hecho de que este desempeño favorable, para el caso de ambas economías, no va acompañado de la recuperación del proceso de acumulación —aludiendo a la incapacidad del sistema de producción para su autorregeneración visible en la caída tendencial de la tasa de acumulación [*Conclusión 1*]—. Recordemos que, bajo la lógica capitalista, la rentabilidad guía a la inversión y, por tanto, conduce el proceso de acumulación; sin embargo, a la luz de estas contradicciones yace el hecho de que una tasa de beneficios creciente [*Conclusión 2*], a la par de un proceso de acumulación que cada vez crece pero *menos*, remite su sostenibilidad al plano de la pugna distributiva. En palabras más simples, los datos demuestran que, desde los 80 hasta la llegada de la crisis de 2008, asistimos a un crecimiento de la tarta (PIB) cada vez más ralentizado; es decir, una acumulación cada vez menor —lo cual no significa que haya incrementos cero, sino en escala descendente—; sin embargo, la repartición de la *tajada* para los inversores aún generaría procesos *crecientes* de valoración del capital —tasas de beneficios en aumento; es decir, atractivas—. Surge, en este punto, un primer indicio que *supondría* la constatación empírica de una de las contradicciones inmanentes del sistema capitalista.

Quinto, la tensión del conflicto entre trabajo y capital (que menciona Marx) que, se aproxima a la dimensión de la pugna distributiva, se manifiesta empíricamente en dos dimensiones: i) un decremento de la distribución funcional de la renta ( $RA/PIB$ ) o salario relativo con tasas de variación interanual promedio negativas de, aproximadamente, un tercio de punto (UE-15) y un cuarto de punto (USA); y ii) el aumento del dividendo de las rentas del capital en relación con la remuneración de los asalariados ( $EBE/RA$ ), como un símil de la plusvalía, con tasas de variación interanual promedio de casi medio punto en los países de la UE-15 y tres cuartos de punto en la economía norteamericana.

Finalmente, la verificación empírica del ascenso de la tasa de beneficio en las economías de los países de la UE-15 y de los Estados Unidos de Norteamérica, durante el último período intercrisis, que involucra un incremento de la mecanización del proceso productivo acompañado por un aumento en la productividad del trabajo (en menor proporción) [*Conclusión 3*], a la par de un proceso de acumulación ralentizado [*Conclusión 1*], únicamente puede materializarse a través de un (mayor) aumento de las rentas apropiadas por el capital o, lo que es lo mismo, una disminución del salario relativo [*Conclusión 3*]. Todo ello apunta a ciertos elementos que nos acercan a la fundamentación abstracta de la propuesta teórica de Marx contenida en la Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia. De este modo, a nuestro criterio, aunque de forma aún muy acotada,<sup>36</sup> es posible asumir las reflexiones citadas a lo largo de esta investigación que, evidentemente, no agotan discusiones ni posibles controversias; sin embargo, abren paso a futuras y siempre necesarias profundizaciones.

## NOTAS

- 1 La Ley del Valor planteada por Marx alude a un principio normativo de la ciencia económica respecto del intercambio de los bienes y servicios producto de la acción humana. Según Marx (1859), la relación de valores de intercambio de los productos, por lo general expresada por su precio en dinero, son proporcionales a las cantidades de trabajo humano medido en el tiempo gastado, llamado el *tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción*.
- 2 Si se desea profundizar este aspecto se recomienda la lectura de Guerrero (1997). Un Marx imposible: el marxismo sin teoría laboral del valor.
- 3 Al respecto, Guerrero (2006, p. 7) sostiene: «Los economistas de la Universidad vienen luego a legitimar de hecho, consciente o inconscientemente, esta manera de ocultar la realidad de la explotación. Para ello afirman que los salarios reales crecen, o que ya no hay auténticos *proletarios* sino cada vez más *clase media*. Olvidan que la explotación tiene que ver con la evolución del salario *relativo* (la participación de los asalariados en la renta nacional, y no con el salario real)».
- 4 Véanse trabajos de Guerrero (1989), Moseley (1991), Duménil y Lévy (1993), Shaikh y Tonak (1994), Cámara (2003), Tomé (2006), Maito (2014), entre otros.
- 5 En otras palabras, la relación entre la fracción de capital contante (medios de producción) y la fracción de capital variable (fuerza de trabajo).
- 6 Al referirnos al concepto *general* de tasa de ganancia, nos remitimos a la sesión III de El Capital. Crítica de la Economía Política (1894). Libro III: El Proceso Global de la Producción Capitalista. Madrid: Akal, 1978.
- 7 A fin de esquematizar con mayor amplitud la dinámica del Proceso Productivo tengamos presente: Producción total = Medios de Producción + Fuerza de Trabajo + Excedente. A partir de lo cual: Excedente = Cuota de acumulación (reversión) + Consumo improductivo.
- 8 Al respecto, Tomé (2006, p. 9) afirma: «La tendencia hacia la mecanización progresiva del proceso productivo se funda en la especificidad de la producción capitalista como proceso de valorización o maximización de la rentabilidad del capital».
- 9 Para ilustrarlo con un símil: al contemplar el vuelo de un aeroplano ¿quién podría defender la idea de que la gravedad no opera? Claro, no es que esta fuerza (gravedad) no actúe, sino que existen contrafuerzas que hacen que el aeroplano se eleve.
- 10 Además, Marx (1894) apunta, también, *otras* fuerzas contrarrestantes; por ejemplo: invenciones, aceleración de rotación del capital e inversiones en ramas de baja mecanización.
- 11 Añadiendo a este conjunto de condiciones la presión de la abundancia del trabajo asalariado que, lógicamente, posibilita un mayor grado de explotación.
- 12 Suponiendo que el salario real no aumenta y la jornada laboral no disminuye, o, si lo hacen, proporcionalmente en menor medida que el aumento de la productividad.
- 13 Al respecto recomendamos los trabajos de Katz (2002) y Mateo (2007).
- 14 Pues esta no ha sido nuestra pretensión; sin embargo, véanse muy importantes análisis en los trabajos de Rubin (1923) y Robles (2005).
- 15 Nótese la diferenciación de nomenclatura entre la tasa de ganancia (propuesta por Marx) y la tasa de beneficio (calculada en función de las cuentas nacionales).
- 16 En estricto rigor, no es capitalización de la economía, sino aumento relativo del capital constante o como lo llamaremos: proceso de mecanización.
- 17 Creemos importante comentar (en esta parte) el carácter no neutral del Sistema de Cuentas Nacionales por cuanto su misma configuración *genética* responde, en última instancia, a presupuestos teóricos que marcan definitivamente la perspectiva de análisis; por ejemplo, el ámbito de creación del valor/riqueza, su pertenencia, retribución y distribución es absolutamente esclarecedor: el capital crea valor y, por tanto, es fuente generadora de riqueza. Muy al contrario, siguiendo la propuesta marxista, la única fuente que contiene la capacidad creadora de valor (nuevo) es el trabajo humano. Ambas propuestas teóricas tienen su propia intencionalidad. A nuestro criterio, un ejercicio de honestidad intelectual

pretendería, al menos, reconocer explícitamente la no neutralidad de la base teórica sobre la cual se reproducen los posteriores desarrollos conceptuales. Por lo tanto, la *supuesta* neutralidad de Contabilidad Nacional (convencional) supondría, a nuestro entender, un error de partida.

18 Para mayor profundización consúltese a Guerrero (2006).

19 Término utilizado para referirnos al Sistema de Cuentas Nacionales.

20 Denominado también como dividendo de las rentas del capital en relación con la remuneración de los asalariados.

21 Al respecto, Mateo (2007, p. 18) en su análisis sobre la tasa de ganancia de la economía mexicana, cita: «Las categorías esenciales a estimar son el plusvalor [...]. Su cuantificación requiere una modificación del Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) para adaptarlo a los postulados de la teoría laboral del valor, lo que agrava las dificultades del trabajo empírico».

22 AMECO es la base de datos macroeconómicos de la Dirección General de la Comisión Europea para Asuntos Económicos y Financieros (DG ECFIN por sus siglas en inglés). Recuperado de [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/)

23 Este apartado prevé estudiar la evolución del proceso de acumulación del capital en virtud de que su análisis aporta algunos elementos introductorios claves que servirán al momento de abordar las relaciones de los componentes de la tasa de beneficio.

24 A efectos de dotar de un marco de comparabilidad, se considera dichas variables en términos de tasas de variación interanual.

25 Se ha utilizado la expresión *excepcional* en virtud del comportamiento de la tasa de variación interanual registrada en 1984 que desdibuja la tendencia y que eleva la tasa de variación interanual promedio de los tres años de recuperación. No obstante, es primordial considerar al conjunto de los datos como un todo.

26 Periodo en el cual más bien se manifiesta un movimiento ascendente de la tasa de variación interanual contraviniendo la tendencia decreciente del largo plazo. Este comportamiento podría explicarse considerando la crisis de los años 90 que supone una *fuertísima* caída, en términos netos de 4,36 puntos entre 1988 y 1991.

27 El tratamiento de la década de los 90, en términos de formación neta de capital fijo (FNKF), requiere, sin duda, de una mayor profundización que desentrañe las razones de este comportamiento contratendencial. Por lo tanto, a nuestro criterio, se sugiere integrar un nuevo análisis reevaluativo que, por efectos del alcance de esta investigación, queda planteado para posibles continuaciones de nuestro trabajo. Obviamente esta objeción no queda fuera de nuestro análisis.

28 Permítasenos insistir en la diferenciación de nomenclatura de la tasa de ganancia  $g'$  (Marx) y su proxy tasa de beneficio  $\Pi$ .

29 Es necesario esclarecer el hecho de que la productividad laboral se encuentra fuertemente influenciada por la masa de capital (inversión) disponible para materializar el trabajo; es decir, la productividad de los trabajadores mantiene una relación cercana (pero no proporcional como se evidenciará más adelante) con el grado de mecanización de la economía.

30 Haciendo referencia a ajustes basados en el cuestionamiento del status quo salarial *previo*, impuesto a través de privatizaciones, desreglamentación, apertura exterior, etc., aupadas por los gobiernos de Thatcher en Reino Unido (desde 1979) y Reagan en EE. UU. (desde 1980).

31 Consideramos que dentro del periodo 1960-1980, en los tramos donde las tasas de beneficio caen, las posibles *razones* para estos descensos gravitan en torno a la misma explicación propuesta por Marx (a saber: mecanización de la economía, deficiente incremento en la productividad laboral, etc.). Sin embargo, lo *realmente* interesante de la propuesta de Marx es la ascensión de la tasa de ganancia y sus posibilidades para intentar explicar este comportamiento incremental. En otras palabras, el punto de partida es la década de los 80 porque a partir de allí la tasa crece.

32 Consecuentemente, la proporción restante pertenece a las rentas del capital (EBE/PIB).

33 Cabe señalar que la lucha de clases no es un factor exógeno, está limitado por el proceso de acumulación; es decir, hay que integrarla desde las posibilidades de apropiación de las diferentes clases sociales.

34 Aludiendo al hecho de que no hemos realizado *mayores* intervenciones en el procesamiento de la información contenida en el Sistema de Cuentas Nacionales.

35 Lo cual no invalida las tesis marxistas. Recordemos que Ley del Descenso Tendencial de la Tasa de Ganancia, no implica una caída ni un ascenso *real*, sino más bien un conjunto de condiciones explicadas a través de sus elementos subyacentes.

36 Sobre todo en atención a los problemas de incompatibilidad de las estadísticas convencionales con las categorías marxistas.

#### REFERENCIAS

- Arrizabalo, X. (2014). *Capitalismo y economía mundial: bases teóricas y análisis empírico para la comprensión de los problemas económicos del siglo XXI*. Madrid, España: Instituto Marxista de Economía.
- Astarita, R. (agosto, 2009). La tasa de ganancia y las crisis en el análisis marxista (Borrador). *Rolando Astarita*. Recuperado de <http://rolandoastarita.com/novDebate%20teoria%20marxista%20de%20la%20crisis.htm>
- Cámara, S. (2003). *Tendencias de la Rentabilidad y de la Acumulación de Capital en España: 1954-2001*. (Tesis doctoral) Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España.
- Cámara, S., & Mariña, A. (2010). Naturaleza y perspectivas de la actual crisis: una caracterización marxista de largo plazo. *Política y cultura*, (34), 7-31.
- Duménil, G., y Lévy, D. (1993). *The economics of the profit rate: Competition, crises, and historical tendencies in capitalism*. Hampshire, England: Edward Elgar.
- Gill, L. (2002). *Fundamentos y límites del capitalismo*. Madrid, España: Trotta.
- Guerrero, D. (1989). *Acumulación de Capital, Distribución de la Renta y Crisis de Rentabilidad en España (1954-1987)*. (Tesis doctoral) Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España.
- Guerrero, D. (1997). Un Marx imposible: el marxismo sin teoría laboral del valor. *Investigación Económica*, (s/n), 105-143.
- Guerrero, D. (2006). *La explotación: trabajo y capital en España (1954-2001)*. Madrid, España: El Viejo Topo.
- Guerrero, D. (2008). *Un resumen completo de «El capital» de Marx*. Madrid, España: Maia.
- Heller, P. (2011). Tasa de ganancia y crisis mundial. *Hic Rhodus. Crisis capitalista, polémica y controversias*, (1), 47-64.
- Husson, M. (2008). La subida tendencial de la tasa de explotación. *Viento Sur*, (s/n), 562-563.
- Katz, C. (2002). Una interpretación contemporánea de la ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia. *Filosofía, política y economía en el Laberinto*, (8), 85-100.
- Maito, E. (2013). La tasa de ganancia en Chile, 1986-2009. *Razón y Revolución*, (24), 43-63.
- Maito, E. (2014). La transitoriedad histórica del capital. La tendencia descendente de la tasa de ganancia desde el siglo XIX. *Razón y Revolución*, (26), 129-159.
- Mandel, E. (1985). *El capital: cien años de controversias en torno a la obra de Karl Marx*. México DF, México: Siglo XXI.
- Marx, K. (1859). *Contribución a la Crítica de la Economía Política*. Madrid: Siglo XXI.
- Marx, K. (1861-1863). *Teorías sobre la Plusvalía. Tomo IV de El Capital, Volumen I*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1867). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro I: El Proceso de Producción del Capital* (3 tomos). Madrid, España: Akal.
- Marx, K. (1885). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro II: El Proceso de Circulación del Capital* (2 tomos). Madrid, España: Akal.

- Marx, K. (1894). *El Capital. Crítica de la Economía Política. Libro III: El Proceso Global de la Producción Capitalista* (3 tomos). Madrid, España: Akal.
- Mateo, J. (2004). Salarios y renta nacional: teoría y evidencia empírica para la economía venezolana. *Ensayos de Economía*, 14(25), 32-63.
- Mateo, J. (2006). Crisis de rentabilidad, acumulación de capital y distribución de la renta en la economía de México. Ponencia presentada en Encuentro de Latinoamericanistas Españoles Santander, España.
- Mateo, J. (2006). Mecanización y distribución del ingreso en la crisis de rentabilidad de la economía mexicana. *Economía Gestión y Desarrollo*, (5), 7-40.
- Mateo, J. (2007). La tasa de ganancia del capital: caracterización teórica y propuesta empírica, *Oikos: Revista de la Escuela de Administración y Economía*, (23), 93-118.
- Mateo, J. (2007). La tasa de Ganancia en México, 1970-2003. Análisis de la Crisis de rentabilidad a partir de la Composición del Capital y la Distribución del Ingreso. (Tesis doctoral) Universidad Complutense de Madrid, Madrid, España.
- Mateo, J. (2007). *La tasa de Ganancia en México, 1970-2003. Análisis de la Crisis de rentabilidad a partir de la Composición del Capital y la Distribución del Ingreso.* (Tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- Moseley, F. (1991). *The falling rate of profit in the postwar United States economy. Macmillan Academic and Professional*. Recuperado de <https://www.mtholyoke.edu/~fmoseley/working%20papers/PWCRISIS.pdf>
- Robles, M. (2005, julio). *El Concepto de Capital y la Determinación de las Tasas General y Uniforme de Ganancia: Una Reinterpretación*. Ponencia presentada en la 11 Conferencia Marx: sobre el Concepto de Capital. México DF, México.
- Rubin, I. (1923). *Ensayo sobre la Teoría Marxista del Valor, Cuadernos de Pasado y Presente*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Shaikh, A. (1984). Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas. *Economía, teoría y práctica*, (4), 3-58.
- Shaikh, A. (1990). *Valor, acumulación y crisis: Ensayos de Economía Política*. Bogotá, Colombia: Tercer Mundo.
- Shaikh, A. (2011). Tasa Decreciente de Ganancia y Crisis Económica de los Estados Unidos. *Realidad Económica*, (138), 119-148.
- Shaikh, A., y Tonak, E. (1994). *Measuring the wealth of nations: the political economy of national accounts*. New York, USA: Cambridge Books.

ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

---

Vol. 67, N.º 106 (noviembre 2015)



## GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y PERTINENCIA DE LA UNIVERSIDAD PARA LA TRANSFORMACIÓN SOCIAL

NELSON RODRÍGUEZ

*Universidad Central del Ecuador*

Recepción manuscrito: 4 de agosto de 2015

Aceptación versión final: 30 de octubre de 2015

**RESUMEN** Desde el enfoque de la ciencia de la sostenibilidad se exploran los desafíos de la universidad en el contexto de las sociedades en las que aún prevalece la injusticia, la inequidad y la inseguridad acrecentados por los impactos científico-tecnológicos. Se propone que la universidad debe ser generadora de conocimientos socialmente relevantes mediante la integración docencia-investigación-vinculación a la luz de un nuevo modo de pensar y actuar de la universidad. Se concluye que desarrollar la responsabilidad social es altamente beneficioso en dos direcciones: el mejoramiento continuo de la calidad de los graduados y el mayor impacto de sus investigaciones en el desarrollo sostenible del país.

**PALABRAS CLAVES** Universidad, gestión del conocimiento, pertinencia social, ciencia de la sostenibilidad.

**ABSTRACT** From the sustainability science's viewpoint, we explore the university challenges in the context of the societies where injustice, inequity, and insecurity still prevail increased by scientific and technological impacts. We propose that the university must be a generator of knowledge that is socially relevant, through the teaching-research-involvement integration, in the light of a new way of thinking and acting in the university. We conclude that developing social responsibility is highly beneficial in both directions: the constant improvement of the graduated students, and the greater impact of their research in the sustainable development of the country.

**KEYWORDS** University, knowledge management, social appropriateness, sustainability science.

**JEL CODES** D83, I29.

### INTRODUCCIÓN

La situación de la ciencia a nivel mundial está cambiando en forma acelerada y sostenida. Según el último informe de la UNESCO (2015) sobre este campo, señala que muchos países — independientemente de las regiones— están apostando por la ciencia, la tecnología y la innovación como estrategia para dinamizarse en procura de un desarrollo menos dependiente del capital o de los recursos naturales y más relacionados con la economía social del conocimiento. El mencionado informe pone a su vez en evidencia que «[...] Aproximadamente 7,8

millones de científicos e ingenieros están contratados en actividades de investigación en todo el mundo [...]. Desde 2007, el número de investigadores ha aumentado en un 21%», (Unesco, 2015, p. 12). Sin embargo, según el mencionado informe, la distribución del principal recurso estratégico para la creación de ciencia y tecnología sigue siendo altamente desigual, pues solo son cinco los polos de concentración del 72% de los investigadores del mundo: Unión Europea, China, Estados Unidos, Japón y la Federación Rusa.

De otra parte, la emergencia de una nueva época histórica (Castells, 2000) conduce a una crisis de identidad y de valores a escala planetaria, lo que conlleva a que las naciones, como las instituciones pongan cada vez más interés en comprender el origen de los cambios y a desarrollar estrategias que les acerquen no solo a la superación de los problemas sociales y económicos, sino a privilegiar políticas que promuevan cambios culturales en las nuevas generaciones que permitan relaciones más sostenibles con el planeta, mediante la generación de modos de vida más solidarios, saludables y amigables con el medio ambiente.

Estos, entre otros elementos, apuntan a que la educación superior en nuestro país como en América Latina, requiere una transformación radical para responder a las demandas de la ciencia, tecnología e innovación que promuevan sociedades más eficientes, pero al mismo tiempo con mayor equidad y justicia social. Para alcanzar tal transformación, es imperativo modificar los sistemas de educación superior y con ello las universidades. Por consiguiente, las universidades —como actores fundamentales de los referidos sistemas— deben reformar su forma de pensar y actuar; es decir, deben modificar los paradigmas existentes, para implementar las tendencias que construyen y dan sentido socioeconómico a la producción de conocimiento en el contexto actual, que no es otro que el de la emergencia de la sociedad del conocimiento en un mundo caracterizado por el cambio, la complejidad y la violencia. En otras palabras, es imprescindible consolidar la institucionalidad de las Instituciones de Educación Superior (IES) como las representantes máximas de la calidad del graduado y de convertir la ciencia-tecnología en fuerza social transformadora para que estén en capacidad de la generación de nuevos, significativos y pertinentes conocimientos que contribuyan al desarrollo sostenible del país; es decir, con compromiso social.

En el comunicado final de la Conferencia Mundial sobre Educación Superior de la UNESCO, en París 2009, se afirma que es hora de pensar y proponer una nueva organización para la universidad a fin de estar a tono con las demandas de los actores sociales y los retos que tiene la humanidad en procura de la sostenibilidad global, las que pueden resumirse en pertinencia, calidad y equidad. Para este propósito, se debe trascender las estrechas visiones provenientes de los paradigmas reductores y simplificadores, aun predominantes en los entornos académicos y políticos locales, desde las cuales se piensa —en el mejor de los casos— que las universidades son de calidad cuando logran ser plataforma para que grupos minoritarios alcancen, mediante la profesionalización, el éxito personal y la «movilidad social» (Castells, 2000; Dridiksoon, 2015). La reflexión que se hace considera que es indispensable pensar desde otro paradigma a la universidad y a sus relaciones con la dialéctica ciencia-tecnología-innovación y su impacto orientado a la sostenibilidad de la sociedad; es decir, a uno que permita concebirla como institución generadora de conocimientos significativos y pertinentes en el escenario de las grandes transformaciones sociales que provienen del denominado nuevo

paradigma científico-tecnológico imbricado con la necesidad del desarrollo sostenible de los países y del mundo (Lazo y De la Cruz, 2014), y que hacen necesaria la ciencia de la sostenibilidad (Kauffman y Arico, 2014).

Este nuevo paradigma, sin embargo, aún no existe y es necesario construirlo desde el interior de la propia universidad en alianza estrecha con el entorno empresarial y con la sociedad. En tal sentido, las tareas más actuales para el liderazgo académico-administrativo se dan en el terreno de la deconstrucción del modelo universitario basado en la repetición y difusión de conocimientos; es decir, cambiar el modo de pensar y actuar, como única opción de la ciencia de la sostenibilidad que oriente a

que las universidades deben ser parte central de las estructuras de organización de nuevas plataformas de producción y transferencia de conocimientos, para hacer posible un régimen de autonomía socialmente amplia que articule las actividades de las instituciones de educación superior en todos sus niveles, sus grados, trayectorias y reconocimientos con la sociedad [...]. Su potenciación local y nacional debe ser el objetivo de los nuevos acuerdos interinstitucionales y del Estado con la sociedad, a través de los cuales los actores locales puedan desempeñarse como principales responsables del diseño y formulación de las propuestas, programas y proyectos de cambio y transformación. (Didriksson, 2015, p. 409)

El propósito de este trabajo es caracterizar la gestión del conocimiento en una universidad innovadora y socialmente responsable.

### DESAFÍOS

Para las universidades latinoamericanas, y en particular para las del Ecuador, es válida la siguiente afirmación:

Emprender cambios de fondo en el sistema educativo y universitario es una decisión que se tomará muy tarde o que no se ha tomado desde la altura y visión que requiere lo importante [...]. Durante décadas, la preocupación de muchos gobiernos de la región estuvo definida por mantener la reproducción simple, con ubicación de tipo dependiente, en la división internacional de los conocimientos, de la ciencia y la tecnología, subordinada y consumista, inmersa en el contexto de largos declives económicos y sociales que han catapultado un alto nivel en tasas de inseguridad e ingobernabilidad, indicadores de violencia insólita, desesperante nivel de desempleo de jóvenes con estudios superiores o sin ellos, extensión de miseria e ignorancia, en una diversidad de conformaciones sociales, políticas, rurales y urbanas, donde prevalece la injusticia para millones de humanos. (Didriksson, 2015, p. 382)

Varios son los desafíos desde esa perspectiva para ir hacia otra forma de entender y de implementar la calidad de la gestión universitaria. Entre otros, están los que provienen de la demanda social hacia la universidad, siendo el más esencial la consolidación en la comunidad universitaria (estudiantes-docentes) de la unidad creación-innovación-impacto que contribuya a la propia transformación de la universidad, al convertir a la dialéctica ciencia-tecnología en fuerza social transformadora (productiva) para responder al desarrollo sostenible del país.

También están los desafíos que surgen desde la ética planetaria (Morin, 2009); es decir, desde la solidaridad y la responsabilidad ante la situación de injusticia e inequidad en la que viven las mayorías. En tal sentido, la universidad debe ser el espacio que propicia que los profesores y estudiantes se apropien, durante el proceso de formación, de las dimensiones ética, solidaridad y profesionalidad sobre la base de un sólido sistema de valores que garantice dejar una huella social indeleble y se proyecten no solo en la individualización, sino en la socialización del conocimiento; es decir, por sobre la búsqueda del éxito personal. De esta manera, la universidad posibilita los escenarios académicos desde los cuales se proyecte un sentido de responsabilidad y autonomía social expresada en su principal impacto en la sociedad, la calidad de los graduados.

Otro reto para la universidad radica en transformar el modo de hacer docencia, investigación y vinculación con la sociedad en su integración. En tal sentido, es necesario que se supere la visión fragmentada y por estancos del quehacer docente, que desde el aislamiento de las ciencias expresadas en su asignatura, olvida cultivar las potencialidades creativas, solidarias, profesionales y éticas de los estudiantes. Aquí se debe precisar que cuando hablamos de desafío no es de un hecho anecdótico en la vida académica, el desafío consiste en integrar docencia-investigación-vinculación con la sociedad durante todo el proceso de formación. En esa medida, el modo de actuación profesional adquiere una dimensión ética, competente, transformadora, solidaria y de compromiso social. Esto se entendería como un desafío del quehacer pertinente y de este modo la oferta puede ser contrastada con los resultados del aprendizaje; es decir, con la eficiencia del proceso de formación de profesionales de calidad para la sostenibilidad de la sociedad.

Comprender la pertinencia y la excelencia de este modo es un reto que coloca a la universidad en condición de ser parte de los avances de la dialéctica ciencia-tecnología y de cómo ésta transforma las relaciones sociales fundamentales, los modos de producir no solo los bienes y servicios, sino en cómo contribuir al crecimiento profesional y humano de los miembros de la sociedad para de modo más eficiente ser parte del desarrollo sostenible del país. Así, desde la influencia ciencia-tecnología-innovación en lo humano y lo no humano, se debe repensar el rol de la universidad ante los grandes problemas de salud, empleo, seguridad, gobernabilidad expresados en la relación cambio-complejidad-violencia que caracteriza el mundo actual. Por el camino de consolidar la calidad de la gestión universitaria desde la cultura de la excelencia, es como se debe socializar el nuevo modo de pensar y actuar para el logro de una universidad innovadora socialmente responsable.

Desde ahora, un reto sustancial será alcanzar una oferta académica pertinente que surja de una permanente vinculación con la sociedad en la que hacer investigación científica sea su base; además, esto permitirá que el vínculo dado por el desarrollo de tecnologías sea generador de la innovación que impacta en las transformaciones sociales. En esta dinámica está el sustento del currículo pertinente y la creación de una *nueva matriz en la generación de conocimientos*. El cambio en la matriz de conocimientos, está en la relación virtuosa que resulta de la interdependencia de docencia-investigación-vinculación; una matriz que al mismo tiempo sea la gestora de una nueva y sólida formación profesional científica y didáctica, por lo tanto, de un nuevo profesional; pero también de un nuevo investigador que incorpore en su quehacer profesional el método científico transformador de la realidad objetiva en beneficio de la sociedad, contribuyendo así a la consolidación de la ciencia de la sostenibilidad. La universidad,

con este modo de pensar y actuar, es potencialmente capaz de aportar de forma sistemática a su sociedad la ciencia de la sostenibilidad, contextualizada o, como diría Morín (1984), la *ciencia con conciencia*. La concreción de esta matriz social generadora de conocimientos significativos, se encuentra en la relación dialogante docente-estudiante. Por lo tanto, el esfuerzo principal radica en comprometer a la docencia con los nuevos estilos de gestionar el conocimiento, integrándose como sistema a la investigación y a la vinculación con la sociedad.

Por esta lógica, llegamos al desafío de la investigación desarrollada en equipos inter y multi-transdisciplinaria, que es la que permite la generación de conocimientos desde una diferente perspectiva epistemológica (Nonaka y Takeuchi, 1985; Gibbons, 1997); «donde el proceso didáctico tiene personalidad propia y asume la función epistemológica y la lógica de la ciencias durante el proceso enseñanza aprendizaje que caracterizan el modo de actuación profesional» (Lazo y De la Cruz, 2012, p. 13). Esta perspectiva epistemológica obliga a pensar que la ciencia, más allá de la ciencia positivista y determinista, permite al binomio docente-estudiante estar en condiciones de superar la mirada solo disciplinar, con fronteras jerárquicas, aún estáticas, un mundo que se explica desde disciplinas aisladas, todo lo contrario a mundo científico-tecnológico que garantice una visión de creación-innovación mediante la interacción de las ciencias presentes en los currículos sobre la base de la solución de los problemas que demanda la sostenibilidad de la sociedad. El reto radica en la construcción de un nuevo conocimiento vinculado con la resolución de problemas contextualizados del entorno, que obliga al binomio docente-estudiante a trabajar en equipo inter y multitransdisciplinario. Éste es el desafío: hacer posible el encuentro de todas las disciplinas y áreas del conocimiento y más allá aún, ir al encuentro con los desafíos que imponen los problemas sociales en esfuerzos conjuntos con la red de actores sociales involucrados y sus saberes.

Desde la perspectiva del necesario encuentro de lo humano con lo no humano (Latour, 2005), es posible otro concepto de calidad de la gestión académica universitaria, en la medida que profesores, profesionales, científicos y estudiantes pasan a ser vistos como parte de un entramado complejo de redes internas en la universidad, con otras universidades y con la sociedad en las que ellos son fundamentalmente actores sociales de cambio a partir de la función fundamental de la universidad, que es la conservación, generación y promoción de cultura. En consecuencia, la formación que ofrece la universidad debe, junto a la vocación humanística, alcanzar la concreción científico-tecnológica. Si se busca la calidad para los profesionales formados en la universidad, será en la medida que estos estén en condición de trabajar junto al otro colaborativamente, desarrollando solidaridad, honestidad y ética, para asumir juntos retos científico-tecnológicos que consolidan el desarrollo sostenible del país.

#### CAMBIAR EL MODO DE PENSAR Y ACTUAR DE LAS PERSONAS QUE CAMBIAN LA UNIVERSIDAD

Cuando se habla de cambio en las organizaciones, generalmente los actores piensan que el cambio no es posible, o también *gatopardianamente*: cambiar algo para que nada cambie. Por lo tanto, el cambio es un concepto un tanto ambiguo al que es necesario conferirle un sentido determinado. Aquí proponemos asumir el cambio desde la transformación de los actores —los

docentes y estudiantes— para que el cambio en su modo de pensar y actuar (de Souza, 2005) oriente sus acciones de forma eficiente en su labor docente metodológica en el proceso enseñanza-aprendizaje hacia el cambio científico-investigativo de la universidad (Lazo, J. y De la Cruz, B. 2014). El cambio propuesto significa que tanto docentes como estudiantes pasan a verse a sí mismos como personas con capacidad para asumir retos y pensar de forma independiente y con visión compartida durante la solución de los problemas contextuales, y que su papel fundamental está en la interacción de las ciencias en un trabajo de equipo, sistemática y proactivamente, antecediéndose a los resultados mediante determinaciones abstractas, análisis y síntesis como la principal competencia a desarrollar en la concreción de la relación creación-innovación-impacto, mediante el constructo didáctico aprender haciendo e investigando.

La investigación científica como *núcleo de la calidad de la gestión universitaria* y de la calidad del graduado, es el deber ser de la universidad innovadora socialmente responsable (Lazo y De la Cruz, 2014), pero no basta con decir lo que hay que hacer, sino ante todo hay que proponerse el cómo. Lo primero es reconocer que las formas y estructuras académicas actuales obstaculizan este propósito, por eso se deben imaginar otras formas de organización del proceso de formación, flexibles, que revelen su carácter científico desde el ingreso a la universidad, al elevarse su rigor mediante evaluaciones grupales de los estudiantes en un clima científico-investigativo, donde el estudiante observará un comportamiento organizacional científico-investigativo desde que ingresa a la universidad; es decir, en un ambiente de investigación-vinculación con la sociedad, que reconoce sus potencialidades y estimula su vocación del quehacer científico. Los estudiantes y docentes deben estar en condiciones de integrarse a los equipos de investigación y de vinculación desde el inicio de su carrera y realizar trayectorias diferentes impregnadas de motivación que le permitan avanzar hacia la maestría y el doctorado, con un enfoque de sistema con la carrera de grado y a partir de los problemas priorizados que demanda la sociedad.

Diálogo de saberes, rupturas epistemológicas que enriquezcan las ciencias concatenando sus categorías en función de la solución de los problemas, un proceso *ineludible para cambiar a las personas que cambian la universidad y camino a la consolidación de una cultura científico investigativa*. Diálogo de saberes, interacción de las ciencias para resolver los problemas que impactan el entorno. Tal vez la forma más cómoda que tiene un docente para abordar los problemas es la que da la matriz epistemológica disciplinar, pero es la responsable de no ver el contexto objetivamente y las relaciones que se dan entre las ciencias, en las que se forman los problemas socialmente relevantes y su solución. Deconstruir los marcos tradicionales y dogmáticos que caracteriza a la docencia actual universitaria es un mecanismo necesario para cambiar la universidad que transforma la sociedad en sostenible, al concretar en beneficio de esta, la ciencia de la sostenibilidad.

#### CALIDAD DE LA GESTIÓN

¿Por dónde, o mejor desde dónde, orientar la gestión en nuestras universidades? En realidad es un gran desafío organizar la universidad para generar conocimientos significativos y pertinentes mediante una enseñanza desarrolladora (Lazo y De la Cruz, 2012, pp. 14-15) y ser una institución —dentro del sistema de educación superior— que aporte para alcanzar la

independencia tecnológica y científica de la sociedad. Por esto, proponemos un cambio organizacional integral y, en consecuencia, redefinir las estructuras actuales basadas en una arquitectura que concibe facultades-islas y carreras de corte disciplinar, para alcanzar una organización que se oriente por núcleos académicos científico-investigativos desde los cuales se interconectan carreras, programas y centros bajo la lógica de las ciencias, en una interacción sistémica básica (nodos cognitivos, células del conocimiento, que operan en un contexto organizativo que pudiera estar representado por la geometría fractal, ingeniería de sistemas complejos y termodinámica del no equilibrio); es decir, interacción sistémica básica de la lógica de las ciencias y sus aplicaciones en nuevas carreras, como por ejemplo: bioingeniería, nanociencias, biofísica, ingeniería biomédica, etc.

La apuesta está en guiar la nueva organización universitaria desde los principios del cambio y de la complejidad para interactuar con las realidades que están organizadas mediante sistemas complejos: patrones de organización, estados de contrastes, dinámicas no lineales, formación de patrones, emergencias, autoorganización (Sheard, 2006); es decir, lograr la contextualización académica a través de un comportamiento organizacional de la cultura científica investigativa, mediante la solución de los problemas que demanda de la sociedad, al concretarse la dialéctica ciencia-tecnología-innovación en su conjugación con la relación cambio-complejidad-desarrollo sostenible del país. Sobre la base de este concepto de organización científica-investigativa se debe levantar una estructura flexible, que responda a los procesos sustantivos en su integración, mediante los cuales la institución se relaciona con un entorno turbulento y de rápidas transformaciones. Estamos haciendo referencia a la organización basada en redes internas y externas de conocimiento y aprendizaje, orientada y concretada por las cualidades del trabajo en equipo, generador de liderazgo académico-administrativo.

El trabajo en equipo es un eje transversal que debe estar presente en todos los niveles de gestión del conocimiento de la organización universitaria. Debe ser implementado por cada profesor cuando organiza su trabajo con sus estudiantes; en la relación entre docentes y en la relación de docentes con la dirección de la gestión académica-administrativa, hasta alcanzar su punto sobresaliente en la conformación de los equipos de investigación científica y de vinculación con la sociedad. Cada actor universitario no solo estará en un equipo, sino que simultáneamente será protagonista en la interacción con otros equipos, respondiendo a las diversas actividades de dirección científica investigativa y de evaluación grupal de estudiantes en múltiples proyectos desde los cuales se crea, innova e impacta al desarrollo sostenible del país mediante la solución de los problemas que demanda la sociedad.

Como parte del liderazgo social de la universidad, ésta debe comunicar los resultados de su gestión mediante la socialización de éstos a partir de su introducción y generalización, las publicaciones y patentes. Esto se constituye en el mecanismo natural para socializarlos en los diversos foros científicos nacionales, internacionales y comunitarios. La pertinencia y la excelencia en lo que hacemos proviene de priorizar las áreas de dominio del conocimiento (macroproblemas) en los territorios a los cuales deben estar orientada la investigación y la vinculación con la sociedad, concretadas mediante el emprendimiento como potencialidad que involucra a toda la sociedad. Esto conlleva a ser cada vez más precisos en el diagnóstico, actualización, estructuración y sistematización de las referidas áreas priorizadas del conocimiento.

Será necesario reflexionar, proponer, actuar y apoyar los programas y proyectos que provienen de los planes estratégicos del Estado, del mundo empresarial y de los centros de investigación científica para garantizar el futuro sostenible del país, aportando con la dialéctica ciencia-tecnología, con la sabiduría e inteligencia colectiva mediante el fortalecimiento del trabajo en equipo con énfasis en el principio del desarrollo y la visión compartida, para afrontar los nuevos escenarios que la globalización imprime en aspectos sensibles para la sostenibilidad de la especie y del planeta: el agua, los alimentos, los ecosistemas, las migraciones; para eso también se propone este cambio organizacional en nuestra universidad, orientado a enriquecer el comportamiento científico investigativo camino a la cultura de la excelencia universitaria, contribuyendo de este modo a transformar el quehacer universitario y, con ello, transformar la sociedad, impregnando de sólidos valores la formación integral de la personalidad de los profesionales graduados en nuestra universidad.

### CONCLUSIONES

La universidad debe orientar sus reformas de tal manera que sea una institución socialmente responsable, generadora de conocimientos significativos y pertinentes, mediante la relación *sinérgica de creación, innovación e impacto* en los contextos de intervención de la universidad para el logro del desarrollo sostenible del país. Es imprescindible, para alcanzar la generación de conocimientos, enriquecer el proceso enseñanza-aprendizaje para *modificar la matriz de generación de conocimientos y con ello aportar al cambio de matriz productiva*, a partir del reconocimiento de que el estudiante es un sujeto proactivo del aprendizaje, mediante la integración de la lógica de la ciencia, la lógica informática y la lógica didáctica del modo de actuación de la profesión; es decir, de la adopción de un nuevo paradigma orientado hacia el aprender haciendo e investigando, antecederse a los resultados apropiándose del pensamiento lógico.

Para alcanzar la generación de conocimientos, la investigación debe responder a un enfoque de sistema con la docencia y la vinculación, como procesos sustantivos integrados, que exigen relaciones flexibles en las formas organizativas del proceso enseñanza-aprendizaje durante el trabajo en equipo inter, multi y transdisciplinarios. A partir de *esta concepción* se requiere definir áreas priorizadas del conocimiento contextualizadas como demandas de la sociedad, y de ellas derivar líneas de investigación claras que se traducen en los proyectos de investigación y de vinculación definidos por equipos conformados siempre por estudiantes y docentes.

El proceso sustantivo de vinculación con la sociedad es quehacer científico integrado a la docencia y la investigación y, por ello, debe estar enraizado a lo largo de la formación de grado con un enfoque de sistema con los programas de posgrado, traducido en programas y proyectos orientados a resolver los problemas priorizados en y desde las comunidades locales. Vinculación que debe ser gestión territorial y nacional con los actores involucrados a partir de la coordinación de varios dominios profesionales traducidos en proyectos inter, multi y transdisciplinarios, con impactos tangibles en el desarrollo sostenible del país.

La gestión del conocimiento debe estar basada en un liderazgo que fije escenarios alternativos bajo una visión y misión compartida (trabajo en equipo) desde los niveles de base: carrera y equipos de investigación y de vinculación. La nueva forma de entender la universidad

y su organización orientada a crear y consolidar un clima científico investigativo debe estar en cada profesor, estudiante, empleado y trabajador universitario. Ello garantiza un importante impacto de la dialéctica ciencia-tecnología como fuerza social transformadora, en la formación de valores en los graduados elevando la mejora continua de su calidad profesional y, por consecuencia, en el desarrollo sostenible del país y de la sociedad.

#### REFERENCIAS

- Castells, M. (2000). *La era de la información. Vol. 1: La sociedad red*. Madrid: Alianza Editorial.
- Cano, A. (2015). La extensión universitaria en la transformación de la universidad latinoamericana del siglo XXI: disputas y desafíos. En A. Acosta Silva *et al.*, *Los desafíos de la universidad pública en América Latina y el Caribe*, (1.ª ed.). Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- De Souza, J. *et al.* (2005). *El arte de cambiar las personas que cambian las cosas*. Quito, Ecuador: Red Nuevo Paradigma.
- Didriksson, A. (2015). El futuro anterior. La universidad como sistema de producción de conocimientos, aprendizajes e innovación social. A. Acosta Silva *et al.*, *Los desafíos de la universidad pública en América Latina y el Caribe*, (1.ª ed.). Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Gibbons, M. *et al.* (1997). *La nueva producción del conocimiento: la dinámica de la ciencia y la investigación en las sociedades contemporánea*. Barcelona, España: Ediciones Pomares.
- Kauffman, J. y Arico, S. (2014, 8 de agosto). New Directions in Sustainability Science: Promoting Integration and Cooperation. *Sustainability Science*, 9(4).
- Latour, B. (2005). *Reensamblar lo social: una introducción a la teoría del Actor-Red*. Oxford, Inglaterra: Oxford University Press.
- Lazo, J. y De la Cruz, B. (2012). El aprendizaje desarrollador sustento de la formación por competencias: apuntes para un marco conceptual. (Programa de Doctorado en Ciencias de la Educación). Universidad Autónoma «Tomás Frías», Potosí, Bolivia.
- Lazo, J. y De la Cruz, B. (2014). El sistema de evaluación y acreditación de carreras universitarias socialmente responsable: gestor de la dialéctica ciencia-tecnología como fuerza social transformadora. IX Congreso Internacional de la Educación Superior «Universidad 2014», La Habana, Cuba.
- Morin, E. (1984). *Ciencia con conciencia*. Barcelona, España: Editorial Antrophos.
- Morin, E. (2009). *El Método* (6): Ética. Madrid, España: Editorial Catedra.
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1985). *The knowledge-creating company: how Japanese companies create the dynamics of innovation*. Oxford, England: Oxford University Press.
- Sheard, S. (2006). Principles of complex systems for systems engineering. Recuperado de [https://www.researchgate.net/profile/Sarah\\_Sheard/publication/227705178\\_Principles\\_of\\_Complex\\_Systems\\_for\\_Systems\\_Engineering/links/55268e6a0cf2ee9bad789ee7.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Sarah_Sheard/publication/227705178_Principles_of_Complex_Systems_for_Systems_Engineering/links/55268e6a0cf2ee9bad789ee7.pdf)
- Unesco (2015). *Science Report: Towards 2030 - Executive Summary*.
- Unesco (2009). Conferencia Mundial sobre Educación Superior: La responsabilidad social de la educación superior. Comunicado final. París.



**SISTEMAS DE PROTECCIÓN SOCIAL PARA  
ADULTOS MAYORES EN AMÉRICA LATINA:  
AGENDA PENDIENTE EN EL SISTEMA DE PENSIONES EN ECUADOR**

JEANNETTE SÁNCHEZ

*Universidad Central del Ecuador*

Recepción manuscrito: 4 de agosto de 2015  
Aceptación versión final: 30 de octubre de 2015

**RESUMEN** En este trabajo se reflexiona sobre el sistema de pensiones jubilares como parte importante del sistema de protección social para la población de adultos mayores en América Latina y particularmente en Ecuador. A partir de los avances y límites del desempeño social se proponen algunos criterios mínimos para una reforma integral a la seguridad social con visión universal para el caso de Ecuador. Se destaca la necesidad de una estrategia basada en acciones urgentes y estructurales, concentrar los subsidios en la población de menos recursos excluida del sistema de seguridad social, complementar acciones con la política de salud a fin de promover un envejecimiento en mejores condiciones, y enfrentar los problemas estructurales del mercado laboral.

**PALABRAS CLAVE** Economía demográfica y laboral, economía de adultos mayores, políticas de jubilación, trabajo informal, bienestar y pobreza.

**ABSTRACT** In this work, we reflect on the retirement pension plan as an important part of the social protection system for elderly population in Latin America, and, particularly, in Ecuador. Based on the progress and limits of social performance we propose some minimum criteria for a comprehensive reform in social security with a universal vision in Ecuador's case. We highlight the need for a strategy based on urgent structural action, focusing the subsidies on the population with the least resources, who is excluded from the social security system, complementing actions with health politics in order to promote growing old in the best conditions, and facing the work market structural problems.

**KEYWORDS** Labor and demographic economics, elderly people's economics, retirement politics, informal work, welfare, well-being and poverty.

**JEL CODES** J14, J26, J46, I30.

### INTRODUCCIÓN

El presente trabajo —que es una versión ajustada de la ponencia «Sistemas de protección social para adultos mayores en América Latina: agenda pendiente desde la experiencia ecuatoriana» presentada en el v Congreso de la Red Española de Política Social (REPS) titulado

«Desigualdad y democracia: políticas públicas e innovación social» en Barcelona, España, el 5 y 6 de febrero de 2015— analiza los sistemas de protección social para la población adulta mayor en América Latina y Ecuador, particularmente en lo que se refiere a los sistemas de pensiones. En el contexto de los avances y desafíos del desempeño y las políticas sociales de la región y de Ecuador se proponen criterios para la construcción de una agenda aplicable a Ecuador, y a países en desarrollo con características demográficas y socioeconómicas parecidas a las ecuatorianas. A diferencia del caso europeo, en América Latina existen Estados de bienestar más débiles, una gran variedad de políticas sociales que marcan desempeños distintos y diferentes alcances de universalidades enfocadas hacia servicios clave como la educación, la salud y la protección social, lo que, en conjunto con mercados laborales heterogéneos, reproduce la desigualdad. Los sistemas de pensiones presentan déficits importantes para apoyar a una población de edad avanzada que crece con rapidez y que, casi siempre, excluyen a la población más pobre.

Los problemas estructurales que se evidencian en mercados laborales con alta informalidad y sectores de baja productividad que no logran capturar un empleo digno, están detrás de la baja cobertura de la seguridad social y las restricciones en los sistemas de protección social. Si bien se han dado avances importantes en la política y desempeño social, quedan algunos cuellos de botella importantes para implementar sistemas universales de protección social, particularmente en los países de menor desarrollo relativo dentro de la región como es el caso ecuatoriano. Las políticas para la población en edad avanzada han sido las políticas menos desarrolladas, pues deben enfrentar grandes desafíos, tanto en recursos como en estrategias e instrumentos para promover un envejecimiento digno. El peor escenario lo enfrenta la población adulta mayor que no tiene pensión jubilar y que se encuentra en situación de pobreza, o que, desprovista de un seguro público o privado, se encuentra vulnerable ante una enfermedad o contingencia que le lleve a un estado de pobreza.

La región, por otra parte, experimenta un heterogéneo proceso de envejecimiento de su población. Ecuador, con una población mayoritariamente joven, integra el grupo de países con menor envejecimiento relativo respecto al promedio regional, ventana de oportunidad que sin embargo durará poco tiempo, por lo cual es fundamental pensar en una propuesta que permita estructurar y poner en funcionamiento sistemas de protección social adecuados y sostenibles en el tiempo en el cual las pensiones jubilares juegan un rol muy importante. En un contexto de desaceleración como el que actualmente vive la región, que afecta particularmente a la población adulta mayor —sobre todo aquella que cuenta con menos posibilidades de acceder a ingresos regulares— es preocupación común crear y consolidar un sistema de protección social para enfrentar riesgos y contingencias para los cuales ni las familias, ni la comunidad, ni el Estado se encuentran preparados.

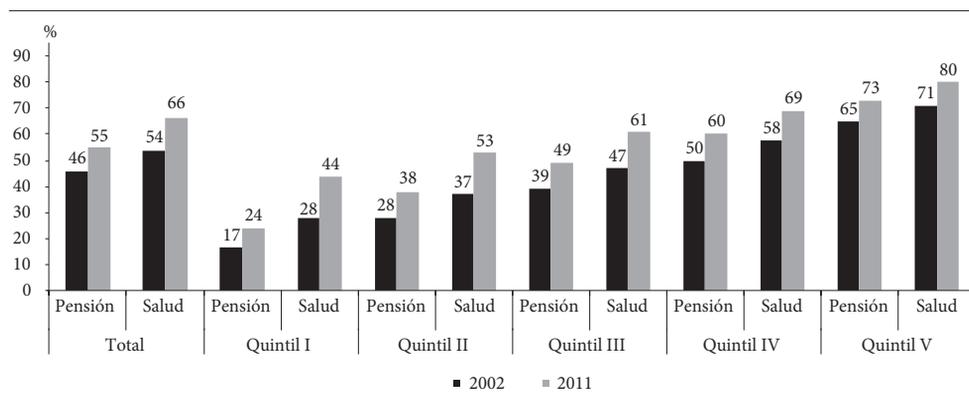
Este trabajo parte de un breve análisis de la situación demográfica, el envejecimiento y la seguridad social en la región y Ecuador. En segundo lugar, analiza el contexto del desempeño social y los desafíos de la coyuntura económica. En tercer lugar, plantea el estado de arte de las políticas de protección social, particularmente del sistema de seguridad social y de las transferencias monetarias, para revelar los déficits en el sistema de pensiones para la vejez. En cuarto lugar, presenta el caso ecuatoriano. Finalmente, establece algunas conclusiones y algunos

Tabla 1. Índice de envejecimiento en América Latina

AÑO	ÍNDICE DE ENVEJECIMIENTO EN AMÉRICA LATINA
1950	13,9
1970	14,7
1990	19,9
2000	25,3
2010	34,7
2015	42,8

Fuente: CEPAL (2014). Observatorio demográfico 2013. Nota: Índice de envejecimiento: número de población de 65 años por cada 100 personas menores de 15 años.

Figura 1. Afiliación a sistemas de pensiones y de salud entre los asalariados de 15 años y más en América Latina



Fuente: CEPAL (2013).

criterios para la construcción de un sistema de pensiones jubilar más universal y solidario, que aporte a mejorar las condiciones de vida de los adultos mayores y disminuya la desigualdad.

#### ENVEJECIMIENTO Y SEGURIDAD SOCIAL EN AMÉRICA LATINA Y ECUADOR

La población de América Latina, como la de Ecuador, ha empezado un proceso de envejecimiento que va acelerándose en el tiempo, y si bien ese proceso es diferente en cada país, la realidad es que todos los países experimentan cada año la mayor presencia de población en edad avanzada (ver Tabla 1). La política pública y la sociedad en su conjunto deben prepararse con celeridad para proteger a este grupo poblacional.

Ecuador cuenta todavía con una población mayoritariamente joven, si consideramos la proyección de la población menor o igual a 29 años para el 2015 (INEC, 2015). Este país, como el resto de países andinos y otros países de la región, sobre todo aquellos de menor desarrollo

relativo, tiene un índice de envejecimiento menor al promedio regional. Según las proyecciones del Observatorio Demográfico para el año 2015 (CEPAL, 2014), Ecuador tendría 33,3 adultos mayores (de 65 años y más) por cada 100 personas menores de 15 años, mientras el promedio regional habría sido de 42,8 adultos mayores para ese mismo año. Ecuador forma parte, por tanto, de un grupo de países que todavía tienen abierta una ventana de oportunidad para establecer sistemas de protección social más adecuados para la vejez.

La seguridad social es una de las políticas más importantes para proteger a la población en edad avanzada, una vez que las personas se retiran del mercado laboral. Las prestaciones de salud y la pensión jubilar son particularmente importantes. La afiliación a la seguridad social en la región, sin embargo, es limitada, y se encuentran excluida sobre todo la población más pobre. Según las estimaciones de CEPAL (2013), para el 2011, el 45% de la población asalariada de 15 años y más no estaba afiliada a la seguridad social y el 34% de esa población no estaba afiliada a un sistema de salud, siendo la población pobre la más afectada (ver Figura 1).

Ecuador no está al margen de esta problemática, y si bien, la población afiliada crece más de lo que crece el promedio de América Latina entre el 2002 y 2011, incluyendo la cobertura de los asalariados en los quintiles de ingreso más bajo, es este grupo de población el que menos cobertura relativa tiene (ver Tabla 2).

Entre los problemas que limitan el acceso a la seguridad social y por tanto al sistema de pensiones, tanto en la región como en Ecuador, podemos considerar: i) La persistencia de un mercado laboral heterogéneo con un abultado empleo informal no afiliado a la seguridad social, trabajadores campesinos y trabajadores por cuenta propia que por sus ingresos limitados y/o volátiles no han podido ser incorporados al sistema. En la región, para el 2011, un 47,7% de trabajadores no agrícolas tuvieron empleo informal, y si bien la situación ha mejorado, sigue siendo una proporción importante de trabajadores no protegidos (OIT, 2012). Para Ecuador, el empleo en el sector informal para diciembre del 2015 llegó al 40,36% (INEC, 2015b). ii) Muy relacionado con el problema anterior, está la alta desigualdad en la distribución del ingreso y la persistencia de la pobreza. La pobreza por ingresos en la región para el 2014 afectó al 28% de la población según CEPAL, y el índice de Gini por ingresos para ese mismo año fue de 0,486, el más alto respecto a otras regiones del mundo (2014c). Ecuador, para el 2014 registró un nivel de pobreza y desigualdad algo menor al promedio regional: 22,49% de incidencia de pobreza por ingresos, y un Gini por ingresos de 0,466 (INEC, 2015c). Las brechas de productividad laboral están por detrás de la desigualdad de ingresos. iii) La existencia de una gran proporción de mujeres a cargo de los servicios de cuidado en el hogar que no se encuentran afiliadas. Un tercio de las mujeres de 15 años y más que no estudiaba en la región, no generó ingresos propios en el 2011 (CEPAL, 2014c). iv) Limitaciones para el acceso de los jóvenes, que se encuentran sobrerrepresentados en el sector informal (Robles, 2012). v) Debilidades institucionales en las tareas de recaudación y control.

Aparte de estos problemas que explican sobre todo las dificultades de acceso a la seguridad social, existen los temas de solidaridad y sostenibilidad del financiamiento que son muy heterogéneos según el país, pero que merecen una profunda reflexión a la hora de pretender avanzar hacia un sistema más universal y equitativo, en momentos de transición demográfica. Esta situación marca una distancia muy grande con los sistemas de seguridad social europeos

**Tabla 2. Afiliación a sistemas de pensiones/salud entre asalariados de 15 años y más, según quintil de ingreso per cápita (%)**

QUINTILES	ECUADOR ZONAS URBANAS		AMÉRICA LATINA	
	PENSIONES	SALUD	PENSIONES	SALUD
2002				
Total	42,0	45,0	46,1	54,4
Quintil I	17,6	18,1	17,3	27,8
Quintil II	24,9	26,9	28,3	37,3
Quintil III	34,3	36,3	39,2	47,5
Quintil IV	45,3	48,3	50,3	57,6
Quintil V	64,9	70,3	65,1	71,4
2011				
Total	64,7	66,2	55,4	66,4
Quintil I	30,1	33,2	24,4	44,0
Quintil II	44,6	47,7	37,9	53,2
Quintil III	58,1	59,7	49,0	61,1
Quintil IV	70,3	71,6	59,8	69,5
Quintil V	86,3	86,7	73,0	70,6

Fuente: CEPAL (2014a).

que cuentan con una mayor proporción de trabajadores en el sector formal, una mejor distribución del ingreso y un alto cumplimiento de las leyes de seguridad social, a pesar de que enfrentan un nivel relativamente mayor de envejecimiento poblacional y, actualmente, una coyuntura de crisis económica y desempleo todavía no resuelta. América Latina, sin embargo, cuenta todavía con una ventana de oportunidad en la mayoría de países, como en el caso de Ecuador, que todavía tiene una población relativamente joven, pero debe enfrentar los problemas estructurales de su desarrollo y mercado laboral. Es debido a esta compleja problemática que la región no ha logrado universalizar la seguridad social contributiva y ha ido introduciendo programas de protección social no contributiva —como las transferencias monetarias— para compensar esos déficits, conforme se verá más adelante.

A continuación se hace un breve recuento del desempeño social y la coyuntura económica de la región y Ecuador, para contextualizar los desafíos de las políticas de protección y seguridad social.

#### DESEMPEÑO SOCIAL Y CONTEXTO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA: AVANCES Y CUELLOS DE BOTELLA

América Latina experimenta un período de desaceleración luego de un período de bonanza en lo que va del presente siglo. La Comisión Económica para América Latina, CEPAL (2015), estima que la región habría decrecido -0,4% en el año 2015, y que prácticamente se estancará

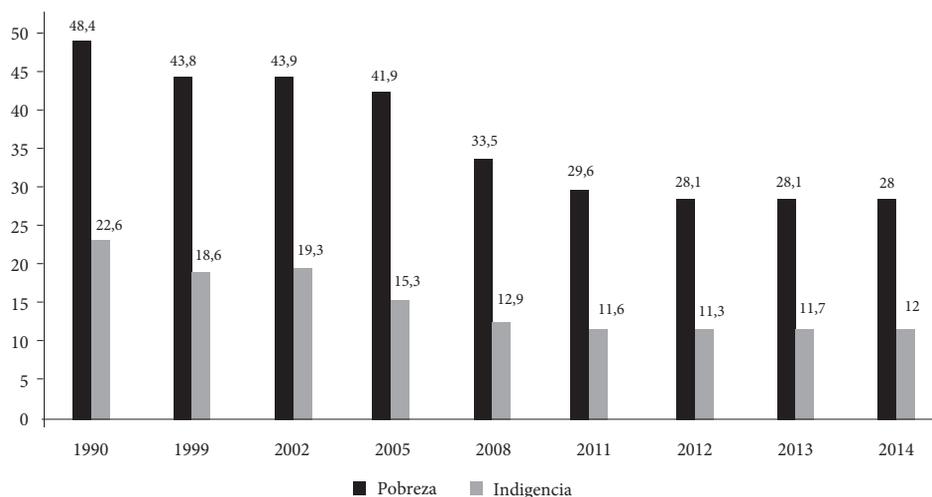
en el 2016, con un 0,2% de crecimiento del Producto Interno Bruto, PIB, regional. Éste también es el caso de Ecuador, pues, aunque su tasa de crecimiento de la economía está sobre el promedio de la región, esta habría llegado apenas a 0,4%, en el 2015, según la última previsión del Banco Central del Ecuador. Si bien han existido avances importantes, tanto en términos políticos por una mayor estabilidad de sus democracias, como en términos del desempeño social, quedan muchos desafíos pendientes en grupos poblacionales sensibles y altamente vulnerables como la población adulta mayor, que debe enfrentar un contexto de desaceleración económica. Esta sección presenta un breve balance del desempeño social y los principales cuellos de botella, particularizando la información sobre adultos mayores, para fundamentar la construcción de una agenda urgente para un sistema de pensiones en Ecuador, que puede ser extensivo a países de parecidas características socioeconómicas en la región.

En términos generales, la región ha experimentado un mejoramiento de sus indicadores sociales. La pobreza ha bajado persistentemente en lo que va del presente milenio, como se puede observar en la figura 2, si bien en los últimos años tiende a estacionarse. Ecuador tiene un desempeño similar, incluso con mayores avances en la reducción de pobreza y la desigualdad que el promedio regional (CEPAL, 2014a). Estos avances se explican no solo por el buen desempeño económico que la región experimentó en los años previos, dado por una coyuntura favorable en el precio de sus materias primas, sino por la creciente importancia macroeconómica y presupuestal del gasto y la política social. De hecho, Ecuador subió 5 puntos su participación del gasto social en el PIB entre 2006 y 2014, pasando de 4,2% al 9,2% (MCDS, 2014), sin considerar los subsidios a pensiones jubilares de la seguridad social (1,3% del PIB aproximadamente para el 2012, según Naranjo (2013)) y el gasto en educación superior, mientras la región, partiendo de una participación promedio del gasto social más alta, subió 2 puntos en el PIB, del 13,2% al 15% entre 2006 y 2013 (CEPAL, 2014c), (ver Figura 2).

Si bien se ha hecho un esfuerzo importante en incrementar el gasto social de la región, existe una recaudación tributaria relativamente baja respecto a los países de la OCDE, y la que existe es regresiva (CEPAL, 2014c). Ello limita la capacidad redistributiva del Estado y la posibilidad de corregir ex post la dinámica excluyente de los mercados, particularmente del mercado laboral. Cabe aclarar que Ecuador avanzó mucho en recaudación tributaria aumentando 5 puntos entre el 2006 (9,1% del PIB) y el 2014 (14,3% del PIB), según la información estadística del Banco Central; sin embargo, sigue lejos de la recaudación tributaria promedio observada en los países de la región que para el 2014 alcanzó el 17,9% del PIB (CEPAL, 2015). Las necesidades para financiar los gastos que implicaría impulsar políticas relevantes como la universalización de la seguridad social, de la educación y de los servicios de salud, siguen siendo muy grandes. Por tanto, los análisis y las decisiones sobre prioridades, vías de transición hacia esas metas, fuentes de financiamiento y mecanismos de progresividad son claves para lograr los resultados anhelados. Más aún cuando se enfrenta un ciclo económico desfavorable.

Los avances sociales de la región también alcanzaron al mercado laboral, sobre todo en lo referente a la tasa de desempleo que ha venido disminuyendo; sin embargo, el empleo informal, muy correlacionado con pobreza y baja productividad, sigue siendo un gran problema estructural. Como se observó en la sección previa, según la OIT (2012) para el 2011 el empleo informal no agrícola afectaba al 47,7% de la Población Económicamente Activa (PEA) de la región,

**Figura 2. Evolución de la pobreza y la indigencia 1990-2014 (en porcentaje de personas) en América Latina**



Fuente: CEPAL (2014).

pese a las mejoras de los últimos años (OIT, 2012; Banco Mundial, 2012), y en Ecuador el empleo en el sector informal llegó al 40,36% del total de empleados, lo que explica, en parte, la limitada movilidad social a través del trabajo y la limitada afiliación a la seguridad social. Pese a los avances evidenciados en el desempeño social, América Latina sigue siendo la región más desigual del mundo (CEPAL, 2014a), y la pobreza por ingresos para el 2014 siguió afectando a un poco más de uno de cada cuatro personas (INEC, 2014).

En este escenario de avances sociales, pero limitada dinámica económica, mayor envejecimiento de la población, pero con un punto de partida de mayor población joven, es importante desarrollar políticas para enfrentar las rigideces estructurales y las contingencias en un mundo de mayor incertidumbre para las etapas de la vida de mayor vulnerabilidad. El sistema de seguridad social, y particularmente el sistema de pensiones merece particular consideración entre las políticas públicas para personas de edad avanzada a fin de contrarrestar su empobrecimiento en una etapa de la vida de mayor necesidad, sobre todo para la atención de salud y cuidado.

En la siguiente sección se analizan las políticas de protección social contributiva y no contributiva, particularmente los sistemas de seguridad social y las transferencias monetarias.

### POLÍTICAS DE PROTECCIÓN SOCIAL

Las políticas de protección social son una dimensión muy importante de las políticas sociales destinadas a proteger a la población contra los distintos riesgos y contingencias que se presentan durante su ciclo de vida. Estas políticas, sin embargo, son solo un eje de varias

dimensiones de política social que deben caminar de la mano, como las políticas de promoción social, incluidas aquellas que fortalecen capacidades como educación y salud; pero que también favorecen el acceso a activos como vivienda, tierra, agua, financiamiento, políticas laborales y de empleo, entre otras (Robles, 2012). Las políticas sociales, por otra parte, no pueden ser políticas netamente sectoriales, deben ser políticas altamente articuladas a las políticas económicas fundamentales como la política fiscal, la política productiva, la política macroeconómica, sobre todo cuando se trata de enfrentar problemas estructurales como la desigualdad y el empleo informal.

Si bien se han hecho esfuerzos muy importantes, sobre todo en los últimos años, tanto en Ecuador como en otros países de la región, no se han podido garantizar derechos universales de ciertos servicios sociales básicos como salud, seguridad social y educación (excepto educación primaria). El país, como la mayoría de países de la región, cuenta con un Estado de bienestar en ciernes y, por tanto, tiene desafíos muy grandes para enfrentar los problemas de desigualdad. Esta realidad, sumada a la heterogeneidad del mercado laboral, con un sector informal abultado y muy relacionado con pobreza y baja productividad, hace que los factores de movilización social clásicos no operen de igual manera en las sociedades latinoamericanas. La política de protección social es una necesidad para todos y particularmente para la población excluida que tiene muy pocas posibilidades alternativas de protección en el sector privado, o en las redes familiares y comunitarias para enfrentar contingencias, menos aún durante una etapa del ciclo de vida sensible como la vejez.

Los debates sobre sistemas de protección social actual en la región, no están restringidos a las crisis o a la pobreza, sino que además confrontan derechos básicos universales e incluyen una complejidad de políticas y coordinaciones interinstitucionales, aunque ciertamente con énfasis diferenciados según la historia de cada país en la consolidación de las políticas sociales, y sus características socioeconómicas y demográficas.

Si bien el concepto «protección social» tiene distintas interpretaciones (Robles, 2012; Naranjo, 2013) y existen varias experiencias en la región, este trabajo considera su sentido más universal en el aseguramiento de derechos básicos y la protección frente a contingencias (Ceccini y Martínez, 2011; Robles, 2012). Supone, además, en sociedades altamente desiguales como las latinoamericanas, un financiamiento solidario que apoye a la igualdad y disminuya la pobreza. Acogiendo la propuesta de Ceccini y Martínez (2011), los componentes básicos de este sistema son: la protección social contributiva, que en este trabajo se asociará con la seguridad social contributiva; la protección social no contributiva, que en este documento considerará las transferencias monetarias no contributivas; y la regulación del mercado laboral destinada a proteger a los trabajadores contra riesgos y contingencias. Si bien existen otros estudios como el de Naranjo (2013), que consideran como políticas de protección y promoción social no solo las políticas aquí consideradas, sino también las políticas sociales sectoriales y focalizadas como educación, salud, vivienda y desarrollo humano, inclusión económica social y empleo, en este artículo se considera a la protección social en el sentido de Ceccini y Martínez (2011), siendo solo una parte de la política social que es mucho más amplia e integral, e incluye no solo la política sectorial en educación, salud, vivienda, sino políticas transversales como la inclusión y promoción económica y social, el empleo y su necesaria articulación a la política económica.

En este marco, este trabajo se concentra en el sistema de protección social contributivo y no contributivo, y particularmente en el sistema de pensiones de la población en edad avanzada. Con tal fin, los siguientes apartados analizan el sistema de seguridad social, particularmente su sistema de pensiones jubilares y las transferencias monetarias para adultos mayores en el nivel regional, y colocan el caso ecuatoriano como una experiencia relevante para países de desarrollo relativo medio en la región.

#### LA SEGURIDAD SOCIAL

Un sistema de seguridad social se basa normalmente en un sistema contributivo y, excepcionalmente, no contributivo, financiado sobre todo por las contribuciones de los trabajadores formales, en el que también aportan los empleadores y el Estado. Generalmente, su protección contempla una cartera de prestaciones destinadas a cubrir las contingencias de desempleo, maternidad, enfermedad, discapacidad, viudez, vejez y muerte. Este sistema es clave no solo para proteger a los trabajadores y sus familias del riesgo de contingencias sino también para apoyar la equidad. En América Latina existe una heterogeneidad de modelos; según Mesa-Lago (2004), existen al menos tres grupos de países en consideración del origen y desarrollo de sus sistemas de seguridad social: i) los países pioneros —primer cuarto del siglo xx— de mayor desarrollo relativo, mercados laborales más formales y mayor cobertura no solo de la seguridad social, sino de educación y salud, como Uruguay, Argentina, Chile, Brasil, Cuba y Costa Rica; ii) los países intermedios que desarrollaron sus sistemas alrededor de la mitad del siglo xx, con mayor proporción de trabajadores en el sector informal y menor expansión de otros servicios como educación y salud, donde se sitúan los países andinos, entre ellos Ecuador, además de México y Panamá; y iii) los países tardíos, que impulsaron sus sistemas entre los años sesenta y setenta del siglo xx y que tienen menor desarrollo social relativo, alta participación de los trabajadores en el sector informal y alta pobreza, donde se encuentran sobre todo los países centroamericanos, caribeños y Paraguay.

Varias reformas han ocurrido en el tiempo, particularmente entre los años setenta y noventa (Mesa-Lago, 2004). Algunos países como Chile, Bolivia, México, El Salvador, República Dominicana y Nicaragua, privatizaron servicios sociales y promocionaron la capitalización individual. Otros países impulsaron reformas tanto en los seguros públicos como privados, como en los casos de Perú y Colombia. Otros emprendieron reformas mixtas como en el caso de Argentina, Uruguay, Costa Rica. También se dieron reformas paramétricas como en Brasil, Cuba, Guatemala, Haití. En Ecuador se mantuvo el sistema de seguridad social público, pese a los varios intentos de privatizarlo.

Actualmente existe una gama muy variada de modelos de seguridad social que fluctúa entre público, privado y mixto. En lo que a cotizaciones de pensiones y jubilaciones se refiere, tenemos: i) sistema de reparto (beneficio definido); ii) capitalización parcial colectiva; y iii) capitalización plena (contribución definida), (Mesa-Lago, 2004). Ecuador tiene un sistema híbrido de reparto y capitalización parcial colectiva.

### LAS TRANSFERENCIAS MONETARIAS

Las transferencias monetarias en América Latina, como parte del sistema no contributivo de protección social, se financian del presupuesto fiscal; es decir, del ingreso tributario general. Sus orígenes se encuentran en la compensación a los más pobres frente a los ajustes fiscales implantados luego de la crisis de la deuda de los años ochenta, pero su visión ha cambiado en el tiempo y hoy conviven varios enfoques que abarcan, desde los enfoques más comprensivos para enfrentar la multidimensionalidad de los factores que influyen en la pobreza, hasta aquellos que apuntan a cubrir derechos universales y plantean sendas articulaciones con la política social y económica.

Estos programas han tenido una amplia difusión en América Latina y en la actualidad al menos 18 países los incluyen en sus políticas sociales (Robles, 2012), debido posiblemente a su bajo costo, amplia cobertura, acceso inmediato a ingresos por parte de los hogares en situación de pobreza (Robles, 2012; Ceccini y Martínez, 2011), y procesos de difusión de actores internacionales (Osorio, 2014), entre otros. Existen diferentes grupos de programas, según sus objetivos claramente diferenciados (Robles, 2012): aquellos que buscan asegurar un ingreso básico para la población en situación de vulnerabilidad (crisis o riesgos) articulado en la mayoría de casos a la promoción de la acumulación de capital humano (educación y salud) de los hijos en los hogares pobres; aquellos que buscan erradicar la pobreza atendiendo a su naturaleza multidimensional, coordinándolos con políticas sociales y económicas; y aquellos que buscan promover derechos sociales y económicos ciudadanos de carácter universal al margen de su situación de pobreza, como son los que buscan promover la renta básica, o los que buscan universalizar el sistema de seguridad social y particularmente el sistema de pensiones, articulando instrumentos no contributivos.

Este documento se centra en el último objetivo de las transferencias monetarias, como mecanismo de apoyo a la transición hacia un sistema más integrado de seguridad social, particularmente dirigido a proteger a la población adulta mayor como una de sus misiones fundamentales. En la región, las transferencias monetarias, materializadas como pensiones no contributivas para quienes no tienen prestaciones contributivas han sido ampliamente utilizadas en los casos de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Paraguay, Uruguay (Robles, 2012), Bolivia y Ecuador. La participación de este tipo de transferencias ha crecido en el tiempo y son parte importante de las pensiones en la población adulta mayor (ver Tablas 3 y 4).

En consideración de su gran difusión, sus demandas de financiamiento y las demandas de otras políticas, es importante desarrollar una articulación más adecuada con el sistema de seguridad social contributivo, mirar los mecanismos de progresividad en función de los tipos de financiamiento y plantear un estrategia de transición que aliente el trabajo digno y la seguridad social contributiva, para que dinámicamente hagan menos falta estos mecanismos no contributivos. A continuación se expone brevemente el caso ecuatoriano, para provocar una reflexión sobre la protección a adultos mayores, particularmente a través de un sistema de pensiones, en países de desarrollo relativo intermedio en la región con alta participación del sector informal.

**Tabla 3. Cobertura de los programas de transferencias condicionadas en América Latina y el Caribe**

AÑO	COBERTURA DE LOS PROGRAMAS DE TRANSFERENCIAS CONDICIONADAS (EN PORCENTAJES DEL TOTAL DE LA POBLACIÓN)
2000	5,7
2005	13,5
2008	15,4
2009	18,2
2010	18,7
2011	19,5
2012	20,3

Fuente: CEPAL (2014).

**Tabla 4. Cobertura de los programas de pensiones en América Latina y el Caribe**

AÑO	COBERTURA DE LOS PROGRAMAS DE PENSIONES (EN PORCENTAJES DEL TOTAL DE LA POBLACIÓN)
2008	33,2
2009	35,8
2010	37,2
2011	38,3
2012	40,7

Fuente: CEPAL (2014).

#### CASO ECUATORIANO

Ecuador, como se anotó previamente, es un país con una población relativamente joven en América Latina, pero con un proceso dinámico de envejecimiento. De acuerdo a las proyecciones de población del INEC (2015), el 54,1% de la población es menor o igual a 29 años, y como advirtió anteriormente su tasa de envejecimiento (33,3) proyectada al 2015 es alrededor de 9 puntos más baja que la tasa de envejecimiento promedio de la región (42,8), según el Observatorio Demográfico de CEPAL (2014). Según las proyecciones poblacionales de la CELADE (2015), el país contará con una ventana de oportunidad por un par de décadas más, mientras siga aumentando la población en edad productiva —población entre 15 a 64 años, para el año 2015 fue el 62,5% de la población total— y baje la tasa de dependencia de la población —población menor de 15 años y población mayor o igual a 65 años respecto a población de 15 a 64 años—. Pero pese a contar con una población relativamente joven, la población adulta mayor, de 65 años y más, está creciendo y crecerá más aceleradamente que el conjunto de la población (ver Figura 3). Por ello, es fundamental que el Estado, las familias y las comunidades estén preparados.

De este modo, frente al proceso de envejecimiento inexorable que va ocurriendo en la población ecuatoriana, es importante aprovechar la ventana de oportunidad demográfica para hacer reformas a la seguridad social y a la política social dirigidas a adultos mayores que nos

lleven a un nivel de protección social más adecuado, con mayor equidad y sostenibilidad, así como políticas económicas, laborales y productivas, que confronten los problemas estructurales del mercado laboral advertidos. El sistema de pensiones jubilares tanto contributivas como no contributivas es un eje muy importante de la política de protección social para promover un envejecimiento más digno de la población. En términos de desarrollo social, si bien se han dado avances en Ecuador, al igual que en América Latina, como se refirió previamente, los adultos mayores todavía enfrentan situaciones de pobreza y desprotección social complejas. Según el censo de población del año 2010, el 45% de la población adulta mayor se encontraba en condiciones de pobreza y extrema pobreza por necesidades básicas insatisfechas. Sólo uno de cada cuatro adultos mayores tenía pensión jubilar contributiva (26%), el 22% no tenía ningún seguro, y el 52% recibía una pensión asistencial no contributiva en el 2014 (MCDS, 2014b). Quedando, por tanto, un reto muy grande para avanzar hacia la universalización de la pensión jubilar con una estrategia de financiamiento sostenible y solidaria.

Desde la perspectiva de las políticas sociales, Ecuador ha vivido una importante dinámica que ha seguido el paradigma del Estado de bienestar que busca garantizar la universalización de servicios clave como educación, salud y seguridad social, en el contexto de un pacto social expresado en la Constitución de 2008, que se plantea la búsqueda de una sociedad más justa y el objetivo del Buen Vivir para su población. En términos prácticos, esto se ha expresado en una mayor atención al sector social, y el impulso a políticas redistributivas que contaron con mayores ingresos fiscales. De hecho, el presupuesto social más que duplicó su participación en el PIB, del 4,2% en el 2006 al 9,2% en el 2014. Las políticas de educación, de salud, de vivienda, de inclusión social y económica, así como las políticas de protección social y de seguridad social, dinamizaron propuestas y ampliaron coberturas (Naranjo, 2013, Sánchez, 2012).

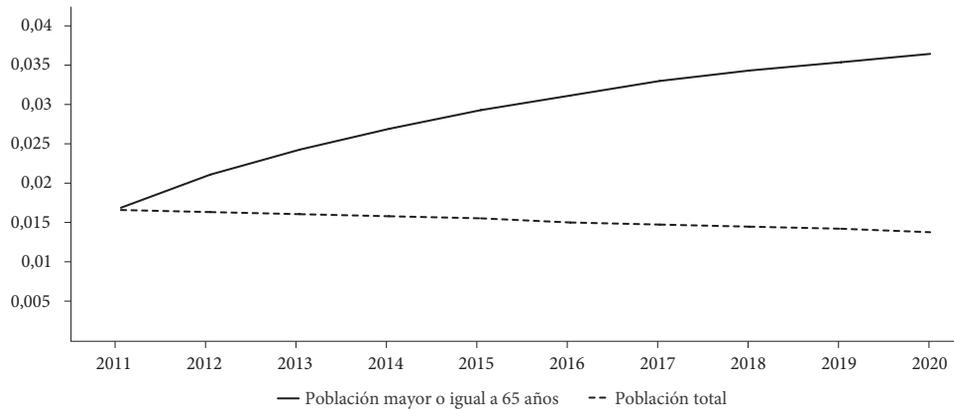
Los avances en el desempeño y política social, sin embargo, enfrentan una coyuntura económica adversa en el país, como en el resto de la región, debido al abaratamiento del precio del petróleo, su principal producto de exportación, y por la grave apreciación monetaria que ha reducido la competitividad de la producción ecuatoriana. Las previsiones de crecimiento económico, según el Banco Central del Ecuador, para el 2015, son de apenas el 0,4%. El 2016 tampoco aparece muy alentador en términos de crecimiento, lo cual pone en tensión los logros avanzados en el campo social, planteando un gran desafío para el financiamiento sostenible de la política social y, particularmente, de las pensiones jubilares en el mediano y largo plazo. En este contexto, el sistema de pensiones jubilares merece particular consideración en el marco de políticas sociales y particularmente de protección social dirigidas a la población en edad avanzada, que prevengan su empobrecimiento y permitan un envejecimiento con dignidad.

A continuación se considerará la situación de la seguridad social, particularmente de las pensiones jubilares contributivas, y de las transferencias monetarias, concentradas en el tema de pensiones jubilares no contributivas.

#### LA SEGURIDAD SOCIAL EN ECUADOR Y LOS ADULTOS MAYORES

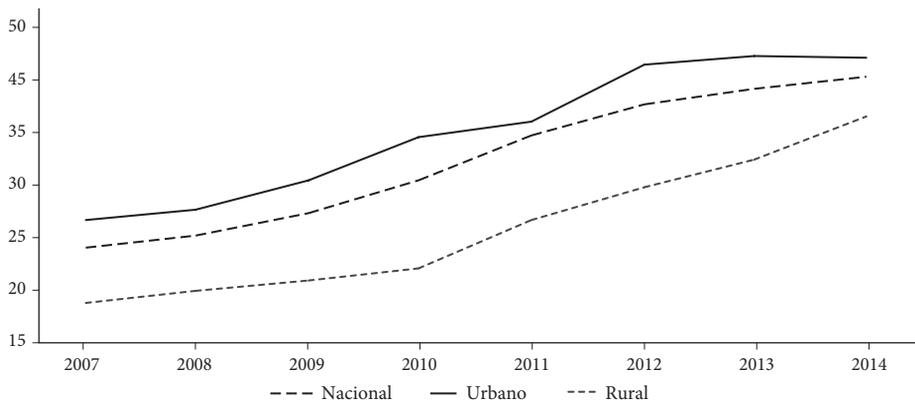
El tipo de Seguridad Social en el caso ecuatoriano corresponde a las características del grupo intermedio de países en la tipología de Mesa-Lago (2004); es decir, un país con una proporción

**Figura 3. Tasa de crecimiento de la población mayor o igual a 65 años y de la población total en Ecuador**



Fuente: INEC (2015a).

**Figura 4. Participación de la PEA afiliada a la Seguridad Social en Ecuador (%)**



Fuente: INEC (datos a diciembre de cada año). Ministerio Coordinador de Desarrollo Social de Ecuador.

importante de trabajadores informales (40,36% de la PEA en diciembre del 2015) y por consiguiente con limitaciones en la cobertura de su sistema de seguridad social. La PEA afiliada a la seguridad social no llega a la mitad (44,34% para el 2014) pese a los esfuerzos realizados por ampliar la cobertura en los últimos años, tanto en el sector urbano como rural (ver Figura 4). El gran crecimiento que de todas maneras ocurrió en la cobertura de la población afiliada a la seguridad social en la última década, obedece a políticas activas conducentes a captar mayor población afiliada. Entre estas políticas se puede mencionar: la penalización de la no afiliación a la seguridad social para los patronos incumplidos, que fue incorporada en virtud de una consulta popular realizada en el 2011; el incremento de los beneficios de la afiliación, que,

entre otros, extendió la cobertura de servicios de salud a hijos menores de 18 años y cónyuges; la reducción del período requerido para acceder a las prestaciones de salud; el apoyo en prestadores privados de salud; la reactivación de los créditos quirografarios e hipotecarios, que son parte de los beneficios de la seguridad social en el caso ecuatoriano; por último, la mayor activación de las inspectorías del trabajo y campañas puerta para asegurar el cumplimiento de las normas de afiliación.

Según la Constitución de 2008, el sistema de seguridad social ecuatoriano, como en la mayoría de sistemas de seguridad social de la región, debe atender las contingencias de enfermedad, maternidad, paternidad, riesgos del trabajo, cesantía, desempleo, vejez, invalidez, discapacidad, muerte y aquellas que defina la ley. Existe un pacto tácito de que el sistema de seguridad social en Ecuador es público y universal, conforme lo define la Constitución (2008) que fue aprobada por la sociedad ecuatoriana a través de un referéndum en el 2008. Este pacto no es reciente, se ha ido forjando en el tiempo, si bien la población beneficiaria ha sido acotada, hay la aceptación mayormente generalizada entre los principales actores de la sociedad de que el sistema de la seguridad social debe ser público y debe cubrir a todos, de manera progresiva. En este sentido, se podría decir que hay un pacto cercano al tipo de pacto definido por el enfoque neoestructuralista histórico de políticas, conforme lo refieren Maldonado y Palma (2013), cuando existe un acuerdo en torno a una política pública basado en paradigmas compartidos por los principales actores. En ese contexto, aquí se tratará particularmente el tema de pensiones.

El sistema de seguridad social en Ecuador se basa en un sistema contributivo y, excepcionalmente, no contributivo, financiado por las contribuciones de los trabajadores, los empleadores y el Estado. Es un sistema híbrido de reparto y capitalización colectiva parcial. La seguridad social es provista por tres instituciones públicas y autónomas como son el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, IESS, el Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas, ISSFA, y el Instituto de Seguridad Social de la Policía, ISSPOL. Si bien existen prestadores privados de seguros de salud, de pensiones, entre otros, los asegurados se encuentran sobre todo en la seguridad social pública. La seguridad social contempla una cartera de prestaciones destinadas a cubrir las contingencias de desempleo, maternidad, enfermedad, discapacidad, viudez, vejez y muerte. El IESS se articula mediante un seguro general para la población civil, que afilia obligatoriamente a los trabajadores dependientes y voluntariamente a quien realiza otro tipo de actividades e incluye un régimen especial para el trabajo en el campo y la pesca artesanal, a cargo del Seguro Social Campesino. El IESS maneja los siguientes seguros: el seguro de pensiones (invalidez, vejez y muerte), el seguro campesino, el seguro de salud, el seguro de riesgos del trabajo y el seguro de cesantía.

Uno de los problemas del sistema de seguridad social en Ecuador es su limitada cobertura, que como se anotó, si bien ha mejorado visiblemente en los últimos años, todavía mantiene un déficit importante. Los problemas de la cobertura de la afiliación de la seguridad social tienen que ver como lo interpreta Mesa Lago (2014), con la estructura del mercado laboral ecuatoriano y la presencia de una alta informalidad, y relacionado con ello, con la situación de pobreza y desigualdad, que pese a las mejoras sociales —bajaron 15 y 7 puntos respectivamente entre 2006 y 2014— todavía persisten en el país. Si bien existen problemas de evasión y existen grupos profesionales independientes que no están afiliados, el déficit de cobertura afecta

sobre todo a los trabajadores del sector informal, que es donde se encuentran la población más pobre y los trabajadores por cuenta propia. El empleo en el sector informal —entiéndase éste al empleo ocurrido en empresas que no cuentan con registro único de contribuyente— en la última década ha afectado a alrededor de cuatro de cada diez personas ocupadas (INEC, 2015). El sector informal está altamente relacionado con las condiciones de pobreza y baja productividad (Banco Mundial, 2012).

Esta realidad plantea un desafío estructural importante, pues ya no se trata solamente de un sector económico que no quiere cumplir con las normas, sino de un sector que por condiciones estructurales tiene bajos niveles de productividad y, por tanto, bajos niveles de ingresos para poder cumplir con los costos de afiliación y formalización en general. La incorporación de este sector requiere de políticas dirigidas a mejorar sus niveles de productividad, la consideración de un tratamiento especial en los parámetros de contribución y alcance de beneficios, de políticas de apoyo al financiamiento o subsidio a la contribución para los sectores de menores ingresos, al menos en un período inicial de transición, y no solo de normas y exigencia de cumplimiento. Adicionalmente, otros grupos de baja cobertura de afiliación son las mujeres a cargo de las tareas del hogar sin remuneración, cuyo volumen equivale a algo más de la mitad de la población actualmente afiliada (MCDS, 2014) y el grupo de los jóvenes.

En el caso de las mujeres, la reciente Ley Orgánica para la Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar (2015), abrió la opción de la afiliación al IESS de las personas que realicen trabajo no remunerado en el hogar para que sean protegidas de las contingencias de vejez, muerte e invalidez, con la contribución de la unidad económica familiar y un subsidio progresivo del Estado a la cotización hasta cuando los ingresos iguales o sean inferiores al 150% del salario básico unificado (Resolución CD N.º 492, 2015). Quedan, sin embargo, pendientes, la reglamentación de la incorporación de los trabajadores independientes y el tratamiento y posible subsidio a la cotización de aquellos de menores ingresos. De este modo, existe un desafío muy importante para pensar en la universalización de la seguridad social y su financiamiento en Ecuador.

Las limitaciones históricas en la afiliación a la seguridad social han provocado una baja cobertura en las pensiones jubilares, que enfrenta una mayor dinámica de envejecimiento poblacional, como se analizó previamente. Apenas 1 de cada 4 adultos mayores, recibe pensión jubilar contributiva, 2 reciben pensión jubilar no contributiva y 1 no tiene ninguna pensión. Esta situación pone una presión muy importante en las necesidades de financiamiento, por lo que es fundamental encontrar las fuentes y las corresponsabilidades más adecuadas con criterios de equidad y solidaridad, para evitar el empobrecimiento de este grupo poblacional.

Más allá de la limitada cobertura, el sistema de la seguridad social ecuatoriano y su sistema de pensiones jubilares, históricamente ha mantenido problemas de regresividad (Durán, 2008), porque ha subsidiado más a la población afiliada que a la población no afiliada, normalmente la más pobre. Hasta el primer trimestre del 2015, el Estado ecuatoriano subsidió el 40% de las pensiones jubilares del IESS y hasta la presente fecha subsidia el 60% de las pensiones jubilares del ISSFA y el ISSPOL. Este subsidio representó para el 2012, 1039,8 millones de dólares, lo que fue el 1,3% del PIB en ese año (Naranjo, 2013). Si bien en el contexto de la creación de un programa de transferencias monetarias (Bono de Desarrollo Humano) también se crearon pensiones no contributivas destinadas a los adultos mayores más pobres, sin afiliación

a la seguridad social, en el 2012 estos recursos apenas representaron un quinto de las transferencias del Estado por pensiones a la seguridad social (MCDS, 2014c).

En abril del 2015, sin embargo, el gobierno retiró el subsidio del 40% a las pensiones jubilares del IESS, reservando el subsidio a las pensiones jubilares sólo para cuando éste sea necesario, tanto para el Seguro Social Obligatorio como para el Seguro Social Campesino (Ley orgánica de Justicia Laboral y Reconocimiento del Trabajo en el Hogar, 2015). De este modo, queda pendiente pensar en la sostenibilidad futura del financiamiento de las pensiones jubilares, sabiendo que el Estado, según la Constitución ecuatoriana, debe garantizarlas. En el caso de los seguros de las Fuerzas Armadas y Policiales, se mantiene, sin embargo, el subsidio del 60% a las pensiones, considerando, adicionalmente, que los topes de pensiones jubilares en el ISSFA e ISSPOL son más del doble del tope de las pensiones en el caso del IESS, aspectos que ameritan mayor discusión. De este modo, resulta importante pensar en el financiamiento de largo plazo del sistema de seguridad social que todavía adolece de insuficiente cobertura, sobre todo para población que requerirá del subsidio del Estado para su cotización, hasta que mejoren las condiciones estructurales del mercado laboral y de la producción de una amplia población rural y urbana. Ello plantea el gran desafío de incluir a los jóvenes en empleos dignos, para que puedan contribuir a la seguridad social oportunamente y puedan ser protegidos durante su ciclo de vida.

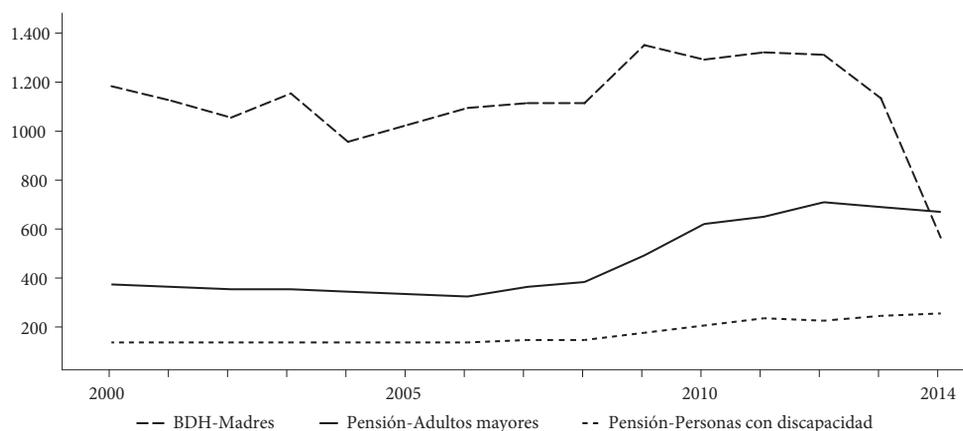
En Ecuador, por otra parte, los servicios de salud se entregan a través de un sistema mixto. En el ámbito público, existe la atención a salud manejada por el Estado a través de una red de hospitales y centros de salud del Ministerio de Salud Pública financiado directamente por el presupuesto del Estado, y la atención a la salud brindada por el IESS, el ISSFA, el ISSPOL para su población afiliada y sus beneficiarios cubiertos (hijos hasta los 18 años y cónyuges), donde el Estado también está obligado a hacer transferencias para cubrir los gastos correspondientes a enfermedades catastróficas y la atención a los adultos mayores. A pesar de la insuficiencia del sistema de seguridad social ecuatoriano para cubrir las necesidades de pensiones jubilares contributivas, Ecuador, al igual que otros países de la región, ha avanzado en materia de protección social no contributiva, como se analiza en la siguiente sección.

#### **TRANSFERENCIAS MONETARIAS EN ECUADOR: EL CASO DE LOS ADULTOS MAYORES**

Las transferencias monetarias no contributivas enfocadas en los más pobres como respuesta a la crisis económica de fines de los años noventa y como compensación por la reducción de subsidios de los combustibles, aparecen en Ecuador en 1998. El programa cuenta con dos componentes: una transferencia para los hogares pobres, llamada actualmente Bono de Desarrollo Humano (BDH), que es entregada a las mujeres en representación del hogar y que se condiciona a la atención escolar y control de salud de los hijos; y una transferencia, denominada Pensión Asistencial para adultos mayores y personas con discapacidad.

El programa, en su parte orientada hacia los hogares pobres, fue incorporando un enfoque dirigido a enfrentar la pobreza de manera más integral. Incorporó a la condicionalidad del bdh, la posibilidad de un anticipo acumulado, llamado Crédito de Desarrollo Humano para

**Figura 5. Bono de Desarrollo Humano y Pensión Asistencial por tipo de beneficiario en Ecuador (en miles)**



Fuente: MIES-RIES (2000-2014)

actividades productivas que, junto a programas de capacitación, becas escolares, acceso a vivienda, servicios de salud, fomento del empleo digno, desarrollo rural y fortalecimiento de la economía popular y solidaria, buscó apoyar una movilidad más integral (MCDS, 2009; MCDS, 2012; MCDS, 2014; SENPLADES, 2014) (ver Figura 5).

En la última década el programa incrementó tanto la magnitud del Bono de Desarrollo Humano, BDH, como la cobertura, en parte por la actualización del registro social mantenido para identificar los hogares pobres como por la decisión política de ampliar la cobertura en los grupos en situación de mayor vulnerabilidad como adultos mayores y personas con discapacidad, como se observa en la figura 5. A partir del 2013 se tomó la decisión de focalizar el BDH en hogares de mayor pobreza y se bajó la línea de corte de los beneficiarios del BDH, por ello se observa un quiebre en la cobertura de madres beneficiarias del BDH.

En el caso de las pensiones asistenciales para adultos mayores, se ha buscado conectarlas con el sistema de seguridad social, concibiéndolas como pensiones jubilares no contributivas, en una estrategia de progresividad que empieza con la atención a los más pobres. Esta pensión jubilar no contributiva cubrió al 52,2% de la población adulta mayor en el 2014 (MCDS, 2015), compensando la gran subcobertura de la pensión jubilar contributiva, que apenas cubre a un cuarto de la población adulta mayor. Claramente, la pensión jubilar no contributiva para la población en edad avanzada y de mayor pobreza es importante en una transición hacia la universalidad, para proteger los ingresos de la población de mayor vulnerabilidad en la etapa final de su ciclo de vida. Sin embargo, debido al peso de su financiamiento, es fundamental activar políticas laborales, económicas y productivas más allá de las normas de afiliación y su cumplimiento. De este modo, debería ir disminuyendo en el tiempo la proporción de la pensión jubilar no contributiva.

Existe todavía un desafío importante en cuanto a la integración de un sistema de seguridad social contributivo que también incluya las pensiones jubilares no contributivas bajo

un mecanismo de adecuada progresividad y sostenibilidad en el tiempo. Ecuador y los países de la región con sistemas de seguridad social con algunas características similares, tienen un desafío pendiente para lograr integrar sistemas de seguridad social más comprensivos hacia la universalidad, incluyendo la seguridad social contributiva y la protección social no contributiva, que consideren mecanismos de progresividad de los recursos públicos, solidaridad y sostenibilidad adecuados.

A continuación, se anotan algunas conclusiones y criterios que pueden apoyar ese proceso, pensando sobre todo en un sistema de pensiones más progresivo y sostenible, parte fundamental de un proyecto de protección social integral, universal y solidaria para la vejez.

#### CONCLUSIONES Y CRITERIOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UNA AGENDA

La población de América Latina tanto como de Ecuador ha venido envejeciendo. Ecuador, sin embargo, pertenece a un grupo de países, al interior de la región, con población relativamente joven, por lo que tiene todavía una ventana de oportunidad de un par de décadas para preparar sus políticas sociales y, particularmente, su sistema de protección y seguridad social para apoyar un envejecimiento digno de su población.

Al igual que la región, Ecuador avanzó en el desempeño y la política social disminuyendo la pobreza y la desigualdad, sin embargo, subsisten desafíos muy grandes para lograr mayor protección social, inclusión y equidad, sobre todo en poblaciones en crecimiento como los adultos mayores, para quienes la sociedad, las familias y el Estado no están suficientemente preparados para atender. El sistema de protección y seguridad social es muy importante para proteger esa etapa sensible de la vida y evitar la pobreza y sus consecuencias en la calidad de vida, cuando más se necesita de cuidado y atención de salud. Sin embargo, todavía existe una gran proporción de adultos mayores desatendido en la región y Ecuador sin ninguna pensión jubilar. En Ecuador solo uno de cada cuatro adultos mayores recibe pensión jubilar contributiva, la mitad recibe una pensión jubilar no contributiva pequeña y el resto no tiene pensión jubilar. Dado que no existe suficiente oferta de espacios de cuidado y atención al adulto mayor más que para los abandonados, o las escasas iniciativas privadas pagadas, la pensión jubilar es un ingreso clave para apoyar, en lo que sea posible, una vida digna e independiente de los adultos mayores.

El Estado ecuatoriano, como muchos de los Estados de la región, es un Estado de bienestar en ciernes, con varios desafíos para enfrentar los problemas de pobreza y desigualdad. La heterogeneidad del mercado laboral, con un sector informal abultado y muy relacionado con pobreza y baja productividad, hace que los factores de movilización social clásicos no operen del mismo modo que en otros contextos, como el europeo. Estos problemas estructurales del mercado laboral están detrás de la baja cobertura de la seguridad social y de las restricciones en los sistemas de protección social. La política de protección y seguridad social es una necesidad para todos y particularmente para la población excluida que tiene muy pocas posibilidades alternativas de protección en el sector privado, o en las redes familiares y comunitarias para enfrentar contingencias, menos aún durante la vejez.

En Ecuador se ha avanzado mucho en establecer normas y protocolos de seguimiento y exigencia de cumplimiento para la afiliación a la seguridad social, que ha dado sus frutos en

el incremento notable de la cobertura desde el 2007. Sin embargo, la posibilidad de incorporar a más afiliados enfrenta la realidad de sectores económicos de baja productividad, o grupos poblacionales excluidos del mercado laboral con pocos recursos para enfrentar los costos de afiliación. El Estado ha venido subsidiando anualmente un 40% de las pensiones jubilares del IESS, y un 60% de aquellas del ISSFA e ISSPOL, estructura de financiamiento regresiva en el gran contexto de la sociedad ecuatoriana, porque subsidia mucho más a la población afiliada que a aquella que carece de un seguro social. Las pensiones jubilares no contributivas compensaron en parte esta deficiencia, sin embargo, no equilibraron la balanza en la estructura de subsidios. El retiro del subsidio del 40% de las pensiones y la disposición de usar el subsidio solo cuando éste sea necesario, deja, por otra parte, pendiente la necesidad de pensar fuentes de financiamiento sostenibles en el tiempo para el pago de pensiones que, ineludiblemente, irá creciendo en el tiempo.

De este modo, el sistema de protección y seguridad social enfrenta una insuficiencia más estructural en la cobertura y la necesidad de pensar más sosteniblemente el financiamiento de una expansión de la misma para sectores que requerirán más apoyo de recursos públicos (sector informal, mujeres y jóvenes). Por otro lado, el sistema enfrenta una coyuntura económica adversa, que conduce a tratar el tema del financiamiento y la corresponsabilidad entre los trabajadores, los empleadores, la unidad económica familiar, y el Estado con mucho cuidado.

El problema del financiamiento, además, enfrenta un contexto donde se busca no solo universalizar la pensión jubilar, sino también la educación y la atención de salud. Por tanto, cualquier solución debe considerar estos múltiples objetivos que demandan ingentes cantidades de recursos y observar los criterios de equidad, solidaridad, suficiencia, progresividad y sostenibilidad. Ello implica la necesaria construcción de pactos de largo plazo entre los actores de interés sociales y políticos, donde se incluyan no solo a los grupos organizados afiliados a la seguridad social, sino a los grupos que no cuentan con seguridad social. El pacto se ha construido constitucionalmente por el lado de los beneficios, pero no por el lado del financiamiento, aquí todavía queda un largo camino a recorrer.

Los siguientes criterios buscan impulsar un sistema de pensiones que garantice opciones económicas y sociales para un envejecimiento digno e impida el empobrecimiento de la población en esa etapa de la vida. Gran parte de estos criterios están siendo discutidos en Ecuador, algunos ya han sido aprobados legalmente y otros son parte de los análisis de los actores institucionales y políticos.

Existen al menos cuatro requisitos claves para cualquier reforma a la seguridad social: 1) Una visión clara e integral del sistema de pensiones, dentro de un sistema de protección social universal que incluya tanto el análisis de la evolución fragmentada de la seguridad social —como en el caso ecuatoriano— como el dinamismo y las complejidades del mercado laboral. Por tanto, es importante e ineludible construir una visión sistémica. 2) Una arquitectura institucional de la seguridad social sólida y coherente. Por una parte, preparada para una gestión adecuada que tiene que adaptarse a los cambios demográficos y del mercado laboral y ser capaz de gestionar estrategias innovadoras de afiliación y prestaciones. Por otra parte, preparada para la coordinación de acciones entre la seguridad social y la protección social no contributiva, producto de una planificación integral e integradora de todo el sistema de protección

social. 3) Financiamiento sostenible, basado en principios de solidaridad y progresividad, que requiere la corresponsabilidad entre trabajadores y empleadores, pero también del Estado, las familias y la sociedad en su conjunto. La factibilidad de ello requiere de la construcción de un pacto social de largo plazo que vaya más allá de la buena voluntad de la universalización de la seguridad social y llegue a la contribución efectiva y justa de los actores de interés. 4) Alta voluntad, liderazgo y legitimidad política de las autoridades de gobierno, que deberán soportarse en acuerdos políticos y sociales para apoyar el financiamiento, la progresividad del subsidio público, el soporte al empleo digno y a la afiliación a la seguridad social.

La complejidad de una reforma orientada a la universalización de las pensiones jubilares que parte de una situación de desigualdad aguda, requiere de acciones inmediatas y de acciones estructurales que implican plazos más largos:

Acciones inmediatas: i) La pensión jubilar no contributiva es muy importante en la transición hacia una mayor cobertura de la seguridad social, y hay que extenderla progresivamente en función de los recursos disponibles, empezando por los más pobres. Para ello, es importante redirigir subsidios hacia quienes más lo necesitan; es decir, para aquellos que han permanecido al margen de la seguridad social porque no han podido generar ingresos o sus ingresos han sido muy bajos. Estas pensiones no contributivas deberán ir disminuyendo en el tiempo, conforme se van enfrentando y resolviendo los problemas del mercado laboral y de la afiliación. ii) Adicionalmente, la provisión de servicios de salud progresivamente gratuitos por parte del Estado es clave para evitar el rápido deterioro de la población envejecida, pues la pensión jubilar solo es un soporte básico de ingresos, insuficiente para las necesidades de cuidados de la salud. En el caso ecuatoriano, se debe consolidar la red pública integral de salud con una adecuada coordinación de las prestaciones de salud de los distintos institutos de la seguridad social y del Ministerio de Salud Pública. Si bien se ha avanzado en esta coordinación, restan todavía desafíos muy grandes, tanto en términos de manejo presupuestal, como de funcionamiento y articulación real.

Acciones estructurales. Ampliar la cobertura de la seguridad social es el tema de fondo para mejorar las condiciones de protección de la ciudadanía y asegurar en el largo plazo una pensión jubilar adecuada para la población en edad avanzada. Es importante incorporar a los grupos excluidos de la seguridad social a la afiliación, sobre todo aquellos grupos que se encuentran en situación de mayor vulnerabilidad, que no tienen alternativas de protección como son los siguientes: i) *Trabajadores independientes del sector informal*. Reconociendo que el gran volumen de trabajadores independientes está en el sector informal y que existen restricciones objetivas a la cotización a la seguridad social por su bajo nivel de ingresos, el Estado debe reorientar sus subsidios para apoyar parcialmente la cotización bajo un nivel definido de ingresos —en función del salario básico unificado— y promover cotizaciones de los trabajadores de acuerdo a su capacidad de pago. Esto no es del todo nuevo en Ecuador, el Seguro Social Campesino lo hace en el sector rural para campesinos sin relación laboral, pero es prudente adecuarlo de mejor manera para mejorar los beneficios que básicamente se concentran en pensiones y salud. La idea es extender esta lógica al nivel urbano donde se tiene una gran proporción de trabajadores independientes, en gran parte informales, que debería ingresar progresivamente al sistema de seguridad social con cotizaciones parcialmente subsidiadas. Será

menos costoso subsidiar la cotización actual que, al final, pensiones jubilares no contributivas. ii) *Trabajadores independientes formales e informales*. Se deben considerar mecanismos más flexibles para el pago de cotizaciones y recaudación, que se adecúen a su tipo de trabajo, ritmos y frecuencia de generación de ingresos. Los pagos podrían ser permanentes o eventuales según la estabilidad o la estacionalidad del ingreso. iii) *Personas no remuneradas a cargo de las tareas de cuidado en el hogar*, que normalmente son mujeres. En este caso, Ecuador ya dio un paso con la apertura de la opción de afiliación de este grupo poblacional y la instauración de una contribución corresponsable entre la unidad económica familiar y el Estado para el caso de ingresos menores al 150% del salario básico unificado. Los beneficios cubren pensiones jubilares, de invalidez, mortuoria, viudedad y orfandad.

La afiliación en estos grupos puede ser voluntaria y captar progresivamente una mayor proporción de la población. El impulso a la afiliación de estos grupos debe ir acompañada de una activa estrategia de comunicación, información y capacitación para que la población conozca las ventajas de contar con un sistema de seguridad social y su protección durante el ciclo de vida. Dicha estrategia debe prestar particular atención a los jóvenes.

El cuidado de la salud es muy importante y requiere de políticas de salud que apoyen un envejecimiento en mejores condiciones (Buen Vivir) y una red pública integral de salud fortalecida y consolidada (operadores del Ministerio de Salud Pública y de la seguridad social) que, como manda la Constitución de Ecuador 2008, garanticen la promoción, prevención, curación, rehabilitación y atención integral en salud y fomenten prácticas saludables en todos los ámbitos de la vida. Por supuesto, los temas de financiamiento son claves y ameritan por un lado una estrategia bien pensada de progresividad de la gratuidad de las prestaciones, por otro, una orientación hacia las actividades preventivas para reducir los costos y minimizar la enfermedad, y finalmente un pacto social que redunde en un pacto fiscal para asignar los recursos posibles.

Finalmente, las políticas laborales y económicas. Se requiere de políticas laborales que impulsen el empleo y el salario dignos, con un sistema de protección social adecuado, aspecto que en Ecuador ha tenido un gran avance. Sin embargo, quedan por resolver los problemas del sector informal que tienen que ver con la supervivencia de sectores excluidos del mercado laboral formal que gestionan sus propios emprendimientos en condiciones de muy baja productividad, que a su vez redundan en bajos ingresos y poca capacidad de cotización. En este campo, las políticas económicas más inclusivas y orientadas a dinamizar sectores como las PYMES, que generan empleo formal, y las políticas sectoriales para fortalecer a los pequeños productores campesinos y a la llamada economía popular y solidaria en Ecuador son claves, y son las que en el largo plazo pueden ir resolviendo los problemas estructurales del empleo, junto a las políticas sociales de fortalecimiento de capacidades.

Si se resuelven en el tiempo los profundos problemas estructurales de la población, sobre todo en el mercado laboral, en casos como el ecuatoriano, la necesidad de asistencia social para la protección en la vejez se irá reduciendo en el tiempo. Es importante, sin embargo, en la transición dar una protección mínima a quienes están desprovistos de una pensión jubilar y asistir las cotizaciones de quienes no pueden cubrirla totalmente en su fase laboral activa.

En suma, el esfuerzo por construir un sistema de protección social más integrado para los adultos mayores, en la parte correspondiente a pensiones, requiere de una estrategia integral

de corto, mediano y largo plazo. Ecuador enfrenta este esfuerzo frente a ineludibles restricciones presupuestarias y un ciclo económico desfavorable, que obligan a pensar en el financiamiento y la sostenibilidad dinámica de un sistema que proteja derechos básicos de la población. Es necesario concentrar los subsidios en quienes más lo necesitan, sobre todo en los excluidos de la seguridad social. El país ya ha dado varios pasos para reformar la seguridad social, algunas decisiones se han tomado y otras están en estudio, pero siempre conviene reflexionar sobre ciertos criterios para esa necesaria reforma —desde la realidad ecuatoriana— que pueda aportar a la construcción de sistemas de seguridad social para países con parecido desarrollo relativo y similares características sociodemográficas en la región.

#### REFERENCIAS

- Banco Mundial. (2012). *Ecuador, Las Caras de la Informalidad*. Washington DC, USA: Banco Mundial.
- Cecchini, S. y Martínez, E. (2011). *Protección social inclusiva en América Latina. Una mirada integral, un enfoque de derechos*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- CEPAL (2010). *Panorama Social de América Latina 2009*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- CEPAL (2014a). *Panorama Social de América Latina 2013*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- CEPAL (2014b). *20 años de transformaciones hacia la igualdad*. Recuperado de [http://www.cepal.org/noticias/paginas/8/33638/141118\\_Beijing\\_20\\_AliciaBarcena.pdf](http://www.cepal.org/noticias/paginas/8/33638/141118_Beijing_20_AliciaBarcena.pdf)
- CEPAL (2014c). *Panorama Económico y Social de la comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños 2014*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- CEPAL (2014d). *Observatorio Demográfico 2013*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- CEPAL (2015). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2015*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- Durán, F. (2008). *Diagnóstico del Sistema de Seguridad Social del Ecuador*. Lima, Perú: OIT.
- IESS (2015). Sostenibilidad de la Seguridad Social, implementación de medidas para mejorar la eficiencia en el gasto. (Presentación no publicada).
- IESS (28 de julio de 2015). Resolución del Consejo Directivo del IESS. Quito, Ecuador.
- INEC (2015a). Proyecciones Poblacionales. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- INEC (2015b). Encuesta Nacional de empleo, desempleo y subempleo. Indicadores laborales, Diciembre 2015. Recuperado de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2015/Diciembre-2015/Presentacion\\_Empleo\\_dic\\_15.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2015/Diciembre-2015/Presentacion_Empleo_dic_15.pdf)
- Ley Orgánica para la Justicia Laboral y el Reconocimiento del Trabajo en el Hogar. (20 de abril de 2015). *Registro Oficial*, 2(483), (s. n.)
- Maldonado, C. y Palma, A. (2013). La construcción de pactos y consensos en materia de política social. Apuntes para un marco de análisis». *Serie Políticas sociales*, (179). Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- Mesa-Lago, C. (2004). Las reformas de Pensiones en América Latina y su impacto en los principios de la Seguridad Social. *Serie Financiamiento del desarrollo*, (144). Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- MCDS(2009). *Agenda Social 2009-2011*. Quito, Ecuador: MCDS.
- MCDS (2012). *Agenda Social 2012-2014*. Quito, Ecuador: MCDS.
- MCDS(2014a). *Agenda Social al 2017*. Quito, Ecuador: MCDS.

- MCDS(2014b). Propuesta de políticas para adultos mayores (Presentación). Quito, Ecuador: MCDS.
- MCDS(2014c). Diagnóstico de la Seguridad Social (Presentación). Quito, Ecuador: MCDS.
- Naranjo, M. (2013). *Sistemas de Protección Social en América Latina y el Caribe: Ecuador*. Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- OIT (2012). *Panorama Laboral 2012*. Lima, Perú: OIT.
- Osorio, C. (2014). *La difusión de Programas de Transferencia Condicionada en América Latina 1990-2010*. (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Barcelona, Barcelona, España.
- Robles, C. (2012). La Protección social contributiva en América Latina: una revisión de sus avances y desafíos. En Konrad Adenauer Stiftung y Universidad Rafael Landívar 2012, 5° *Seminario Internacional de Política Social: La Agenda social para el desarrollo de Guatemala*. Ciudad de Guatemala, Guatemala.
- Sánchez, J. (2012). Equidad y Políticas Sociales: algunas reflexiones para el caso ecuatoriano. En A. Serrano (Coord.), *¡A (re)distribuir! Ecuador para todos*. Quito, Ecuador: SENPLADES.
- SENPLADES (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo). (2014). *Estrategia Nacional para la Igualdad y la Erradicación de la Pobreza*. Quito, Ecuador: SENPLADES.



## MUJERES Y TRABAJO EN LUGARES DE EXTRACCIÓN Y REFINAMIENTO PETROLERO EN ECUADOR

IVETTE VALLEJO, FERNANDO GARCÍA, CRISTINA CIELO  
*Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, sede Ecuador*

Recepción manuscrito: 4 de agosto de 2015  
Aceptación versión final: 30 de octubre de 2015

**RESUMEN** El artículo aborda la situación de las mujeres en zonas del circuito petrolero: en la ciudad de Esmeraldas, donde hay una larga historia de incorporación a la industria petrolera, y en zonas de la Amazonía norte del país (Sucumbíos) en las que proyectos de desarrollo local acompañan la extracción del petróleo. Se sintetizan y comparan las situaciones de trabajo de las mujeres en Esmeraldas y en Sucumbíos en base a una investigación efectuada con metodologías cualitativas y revisión documental. Asimismo se profundizan en las formas de exclusión social que se generan en la medida en que los territorios donde habitan están engranados a la acumulación de capital y al flujo de commodities para el mercado global.

**PALABRAS CLAVE** Trabajo, exclusión, informalidad, cuidado, extractivismo.

**ABSTRACT** This article addresses the situation of women in oil circuit areas: in Esmeraldas city, where there is a long story of their incorporation to the oil industry, and in the northern Amazon area in Ecuador (Sucumbíos), where local development projects accompany oil extraction. We summarize and compare women's work situation in Esmeraldas and Sucumbíos based on some research carried out with qualitative methodologies and a documentary revision. Likewise, we analyze the social exclusion ways that are generated to the extent that the territories where they dwell are linked to the accumulation of capital and the flow of commodities for the global market.

**KEYWORDS** Work, exclusion, informality, care, extractivismo.

**JEL CODES** J16, L72.

### INTRODUCCIÓN

Desde los inicios del auge extractivo en los setenta, la economía ecuatoriana se ha sustentado sobre el extractivismo petrolero.<sup>1</sup> Pese a su ciclicidad y a la contracción económica, crisis económica y desbalance presupuestario<sup>2</sup> generado por la caída de los precios del barril de petróleo en distintas coyunturas mundiales, se ha continuado profundizando la matriz extractiva en el país.

El peso de las exportaciones primarias y petroleras durante la Revolución Ciudadana aumentó, en detrimento de las exportaciones no petroleras. Así, si al 2007 las exportaciones

petroleras en millones de dólares, eran de 8328 (58% del total de exportaciones) y las exportaciones no petroleras eran al 2007 de 5993 (42% del total de exportaciones); al 2013 las exportaciones petroleras eran de 14.108 (56,5% del total de exportaciones) y las no petroleras de 10.850 (43,5% del total), (Caria y Domínguez, 2014, p. 149).<sup>3</sup> Si bien el gobierno de la Revolución Ciudadana en los últimos años ha puesto énfasis en que se potenciaría el cambio en la matriz productiva,<sup>4</sup> no consiguió diversificar la estructura productiva del país, ni avanzar la sustitución selectiva de importaciones. En los últimos ocho años, el petróleo ha sustentado la base económica para la implementación del Plan Nacional del Buen Vivir en sus distintas versiones (2009-2013 y 2013-2017), con una cantidad mayor de ingresos recibidos por exportaciones petroleras que en cualquier otro gobierno anterior manteniéndose la esencia extractivista (Acosta, 2012; 2013).

El extractivismo petrolero se ha profundizado integrando nuevos territorios para campos y bloques petroleros en la Amazonía norte y otras zonas de la Amazonía,<sup>5</sup> así como desde el 2012 se ha intentado ampliar las fronteras extractivas hacia el suroriente, con la XI Ronda.<sup>6</sup> Esto acelera formas de «acumulación por desposesión» (Harvey, 2004) y de «cercamiento de los bienes comunes naturales» (Harvey, 2014, p. 245)<sup>7</sup> que afecta a comunidades locales, en gran mayoría indígenas, a la vez que trastoca las economías locales, la autonomía de las mujeres y sus prácticas de aprovisionamiento y sustentabilidad. En la misma dirección de afianzar el extractivismo, la refinería en la ciudad de Esmeraldas ha sido repotenciada para el procesamiento de mayores volúmenes de crudo,<sup>8</sup> lo que igualmente impone sufrimiento ambiental en la población, en su mayor parte afrodescendiente y con especial carga de costes en el trabajo de las mujeres.

En este marco, si bien el Estado ha redirigido mayor inversión de infraestructura de servicios en lugares aledaños a sitios estratégicos donde se realizan actividades extractivas, con el ofrecimiento de la redistribución de la renta petrolera, los lugares donde se refina y se extrae el petróleo no son sitios donde existan condiciones de bienestar. Las mujeres en estos lugares están situadas en economías no formales, en el sector informal en Esmeraldas y en trabajos de agricultura, silvicultura y pesca en Sucumbíos. En ambos casos, estas inversiones estatales han significado una mayor integración de las poblaciones locales a circuitos de consumo de bienes y servicios.

Desde que empezaron a funcionar en Esmeraldas la refinería y TermoEsmeraldas se han direccionado a políticas de compensación, denominadas contemporáneamente de inclusión social. Es así como en los barrios del sur se han ejecutado estudios de agua potable, obras como alcantarillado, asfaltado, ampliación y repotenciación del sistema de agua, subcentros de salud; estas inversiones se han incrementado con las políticas redistributivas de la Revolución Ciudadana, con especial atención a la reconstrucción de centros educativos y el establecimiento de Unidades Educativas del Milenio. Pese a ello, muchos de los barrios continúan sin alcantarillado, o con uno colapsado; sus calles en gran parte de los barrios aún no están asfaltadas y carecen de agua. Con más de cuarenta años de funcionamiento de la refinería, la población esmeraldeña no se beneficia precisamente con fuentes de empleo remunerado relacionados con la actividad de refinamiento de petróleo u otras conexas. Una gran mayoría de la población afroesmeraldeña, principalmente las mujeres, se insertan en actividades dentro del sector

informal de la economía, sin beneficiarse de la localización de Esmeraldas dentro del circuito petrolero. La refinería ha generado en la población de Esmeraldas impactos ambientales y de salubridad más que beneficios económicos e inclusión social, pese a la mayor inversión que ha habido en los últimos años en obra física e infraestructura.

Sucumbíos también ha experimentado una importante inversión de la renta petrolera beneficiándose de una de las acciones más emblemáticas del gobierno en zonas de interés estratégico: la construcción de Ciudades del Milenio. Hay dos Ciudades del Milenio ya construidas en la Amazonía norte en la provincia de Sucumbíos y una tercera en construcción en la misma provincia. A partir de negociaciones entre sus comunidades y el gobierno, en Pañacocha (en el cantón Shushufindi) y Playas de Cuyabeno se construyeron Ciudades del Milenio con acceso a infraestructura de servicios y tecnologías, además de vivienda y Unidades Educativas del Milenio. Estos proyectos de desarrollo local se construyen a manera de compensación por permitir el inicio de actividades extractivas en sus territorios, sobre los cuales se superpuso el bloque 12 (Edén-Yuturi) operado por la estatal PetroAmazonas.<sup>9</sup> Una de las principales expectativas de la población fue la generación de fuentes de empleo, tal como lo fue en Esmeraldas con el establecimiento de la refinería. Si las mujeres esmeraldeñas se han incorporado en grandes números al trabajo informal, veremos cómo en Sucumbíos la incorporación de mano de obra masculina de manera coyuntural y no sostenida a las actividades extractivas ha generado mayor carga de trabajo para el aprovisionamiento familiar (en labores agrícolas) en las adultas mujeres y una pérdida de autonomía en el caso de las mujeres jóvenes.

Lo que se evidencia en ambos casos es los efectos contradictorios de la incorporación de las mujeres y las economías locales dentro de la economía monetizada global. Como se observa en el caso de las Ciudades del Milenio, el extractivismo acelera transformaciones conducentes a la incorporación y dependencia en la economía monetaria, integrando a poblaciones locales en una mayor mercantilización de la vida económica. Federici (2004) demuestra que la creación de condiciones materiales para un nuevo régimen monetario, en el que solo la producción para el mercado es considerada como actividad creadora de valor, tuvo lugar con la acumulación originaria del capital. Pero sus argumentos, que demuestran la consecuente desvalorización económica de las actividades reproductivas y de cuidado, bien pueden ser extrapolados a la acumulación en la fase ampliada del capital que integra a nuevos territorios y poblaciones. La importancia económica de la reproducción de la mano de obra llevada a cabo en el hogar y su función en la acumulación del capital, se hacen invisibles.

En zonas extractivas, la economía tiende a monetizarse, lo que siguiendo a Federici (2004), redefine la posición de las mujeres en la sociedad y en relación a los hombres. La división sexual del trabajo que aparece tiende a sujetar a las mujeres al trabajo reproductivo y aumenta su dependencia respecto de los hombres, permitiendo al Estado y a los empleadores usar el salario masculino como instrumento para gobernar el trabajo de las mujeres. De esta manera, «la separación de la producción de mercancías de la reproducción de la fuerza de trabajo hace posible el desarrollo de un uso específicamente capitalista del salario y de los mercados como medios para la acumulación de trabajo no remunerado», (Federici, 2004, p. 112). En una sociedad cada vez más dependiente de la economía del mercado, las mujeres sin acceso a los salarios, pueden ser forzadas «a la condición de una pobreza crónica, la dependencia económica

y la invisibilidad como trabajadoras», (Federici, 2004, p. 113). Esto se observa con una intensidad brutal en el caso de Esmeraldas.

Tanto las mujeres afrodescendientes en Esmeraldas, como las kichwas y mestizas en Sucumbíos realizan trabajo reproductivo, con lo que nos referiremos al cuidado de los niños, las familias y sus ambientes, y «todo el trabajo involucrado con la producción de las condiciones de producción, incluyendo la naturaleza en sí misma», (Turner y Brownhill, 2006, p. 89). Se trata de mujeres que no son proletarias, tampoco «trabajadoras libres», son «trabajadoras no-asalariadas, que son la base fundante de la acumulación y el crecimiento», (Turner y Brownhill, 2006, p. 88). Son las reales productoras que crean las condiciones generales para la reproducción social, puesto que el capitalismo en su dinámica depende y se aprovecha de las trabajadoras no asalariadas del mundo. El extractivismo como forma de acumulación capitalista, reduce la autonomía de las poblaciones campesinas, indígenas y afrodescendientes, dinámica en la que las mujeres quedan insertas sin mayor asidero y limitadas en poder; lo que ocurre cuando en la contemporaneidad se reproduce una agresiva incorporación de comunidades y poblaciones, otrora sustentables y autónomas, a la economía de mercado. En contextos extractivos, las mujeres no son integradas como trabajadoras proletarizadas y, potencialmente, como vemos en la politización antiextractiva de mujeres en el suroriente amazónico, podrían tener mayor interés por prevenir la *commoditización* capitalista de las relaciones comunales, del ambiente, de sus espacios públicos y comunales frente a los encerramientos (*enclosures*) que implica una mayor integración al circuito petrolero.

#### MUJERES AFRODESCENDIENTES Y TRABAJO EN ESMERALDAS

Una precarización extrema de la situación de las mujeres se ve en Esmeraldas, donde el pueblo afrodescendiente lidia cotidianamente con la discriminación laboral que se expresa como negación a la ciudadanía históricamente racializada. La discriminación laboral opera desde muchas dimensiones, en especial cuando el empleador ejerce el poder y la dominación no solo sobre la fuerza laboral, alcanzando su máximo nivel de explotación y plusvalía, sino cuando la acción discriminante del empleador atenta sobre el derecho del trabajo en condición de dignidad y plena satisfacción por parte del trabajador. En este sentido, la operación de la discriminación laboral va en contra de los derechos de la igualdad al trabajo y a la no discriminación consagrados tanto en la Constitución de 2008 (arts. 1, 3, 11), como en los instrumentos internacionales de derechos humanos, en especial el Convenio 111 de la OIT y la Convención contra la Discriminación Racial y la Declaración de Durban de 2001.

Se observa la discriminación laboral que sufren los afrodescendientes ecuatorianos en la ciudad de Esmeraldas, donde viven 86.968 afroecuatorianos, 56,45% del total de 174.035 afrodescendientes en el país, lo que constituye el 7,2% de todos los ecuatorianos. Además de que los afrodescendientes presentan un conjunto de indicadores sociales adversos que reflejan la desigualdad crítica y persistente, muestran una serie histórica de alta tasa de desempleo urbano. Así lo demuestran las encuestas de empleo del 2003 hasta el 2011, donde la tasa de desempleo urbano de la Población Económicamente Activa (PEA) afroecuatoriana es la más alta en todos los años, siendo superior en los jóvenes y las mujeres. De manera particular, según el

**Tabla 1. Esmeraldas y Ecuador: brechas en el ingreso laboral por horas**

REGIÓN	BRECHA EDU. PRIMARIA	BRECHA EDU. SECUNDARIA	BRECHA EDU. SUPERIOR
Brecha Esmeraldas	63,8	79,3	62,4
Brecha país	66,8	86,8	70,8

Fuente: INEC (2006).

Censo de 2010, en el país los afroecuatorianos poseen una tasa de desempleo del 11%, en tanto que en los indígenas llega al 4%, en los mestizos al 8% y montubios 7%, siendo el promedio de desempleo nacional de 7%. Si se desglosa esta cifra por género, las mujeres afroecuatorianas muestran una tasa de desempleo de 17,5% y los hombres de 7%; las mujeres ecuatorianas, por tanto, se encuentran desempleadas en una proporción de dos veces y medio mayor (INEC, 2011).

En Esmeraldas, la tasa de desempleo para el año 2006 era de 8,9%, mientras que subempleo equivalía al 69,7%. El desempleo de la provincia se concentra en las áreas de mayor densidad; es decir, las urbanas, con una clara brecha en detrimento de las mujeres. Tanto a nivel urbano como rural, el desempleo de la mujer casi duplica el de los hombres, lo que involucra problemas de exclusión, inequidad, desigualdad y falta de oportunidades en acceso al mercado laboral.

#### EL CONTEXTO LABORAL EN ESMERALDAS

El censo del 2010 determinó la categoría de ocupación de la PEA del cantón Esmeraldas de la siguiente manera: el 26% trabaja por cuenta propia y en la mayoría de los casos en el sector informal de la economía; el 20% es empleado privado; el 18% es jornalero o peón; el 14% es empleado del Estado o de los gobiernos locales; el 11% no declara; el 4% empleada doméstica; el 4% patrono, el 2% trabajo no remunerado y el 1% socio (INEC, 2010).

La participación de las mujeres en PEA remunerada decrece respecto de su participación en la PEA total. Ocurre en todos los casos con excepción del servicio doméstico, donde se mantiene igual. Esto es una muestra de la incidencia del trabajo no remunerado entre las mujeres. En el caso de los hombres sucede exactamente al revés: su participación en la PEA remunerada es mayor que en la PEA total. La mayor diferencia se presenta en el sector moderno, en el cual, si consideramos a todas las personas que trabajan, 56% son hombres, pero si nos referimos solamente a quienes son remuneradas, el porcentaje de hombres sube a 61,2% (INEC, 2006). Las brechas en el ingreso laboral mensual según grado de instrucción son muy reveladoras (ver Tabla 1).

Las mujeres con el mismo nivel de instrucción reciben en promedio entre el 62% y el 80% de lo que reciben los hombres por cada mes de trabajo (INEC, 2006). Las brechas en Esmeraldas son mayores que a nivel nacional, excepto en el caso de personas sin instrucción; la brecha en el nivel secundario es la menor, mientras que primaria y posgrado son casi iguales. A su vez, las mujeres dedican el triple de tiempo que los hombres a actividades relacionadas con la gestión del cuidado: en el aprovisionamiento, la preparación de alimentos, en el cuidado de hijas e hijos, cuidado de mayores, cuidado de la salud del grupo familiar y en la limpieza, entre otras. La situación de la provincia respecto al indicador es similar al promedio nacional, existe poca

diferencia si comparamos las brechas de trabajo doméstico y trabajo voluntario, la brecha del cuidado de hijos o hijas sí es más elevada en Esmeraldas que en el país.

Lo reseñado constituye un panorama que contribuye a dificultar la autonomía de las mujeres: con la carga de trabajo de gestión del cuidado que soportan, sus posibilidades de participación en actividades laborales remuneradas se reducen, y las condiciones en las que las realizan son inequitativas respecto a los hombres. Además, el peso del trabajo reproductivo ocasiona dificultades para los ascensos y, en general, para los empleos a tiempo completo. Así, las mujeres esmeraldeñas dedican en promedio por semana 25 h y 21 min a actividades como cocinar, limpiar, lavar, cuidar niños y enfermos, mientras que los varones apenas dedican a las mismas actividades solamente 6 h y 2 min. Las mujeres trabajan dentro y fuera del hogar en promedio 77 horas a la semana, lo cual significa 20 h más que los hombres en las mismas condiciones. En el caso de las personas que no trabajan fuera del hogar, las mujeres trabajan 22 h más que los hombres.

Si bien los ingresos laborales masculinos pueden ser percibidos como familiares y las mujeres en muchos casos dependen completamente de ellos, en los barrios marginales de Esmeraldas, las mujeres tienen en una gran mayoría de casos la jefatura familiar y buscan variadas formas de obtener ingresos. Las mujeres que no disponen de ingresos propios<sup>10</sup> son las que, con mayor probabilidad, tienen menos opciones de resistir la violencia ejercida contra ellas y las que más difícilmente pueden acceder a mayores niveles de educación y a tener maternidades optadas y saludables. En promedio, 68% de todas las mujeres esmeraldeñas mayores de 15 años carece de ingresos propios, frente a un 41% de hombres en la misma situación. Del total de personas sin ingresos propios en Esmeraldas, el 73% son mujeres. La tasa es marcadamente más alta entre la población entre 15 y 24 años porque se trata, en su mayoría, de personas que se encuentran todavía estudiando. Pero entre las mujeres mayores de 60 años la tasa es muy parecida, lo que refleja su dependencia en otras personas durante una etapa vulnerable de la existencia.

Los mayores frenos para la igualdad y la autonomía de las mujeres de Esmeraldas se encuentran en el ámbito económico. No solo que es difícil ingresar al mercado laboral, sino que mientras mayor educación alcanzan las mujeres, aumenta la brecha de ingresos respecto de los hombres. Aun si tienen la misma instrucción, edad y experiencia, las mujeres ganan menos que los hombres. Si bien para toda persona un incremento en el nivel educativo se refleja en un incremento en los ingresos laborales, ese incremento es aún mayor para los hombres que para las mujeres. Además, las mujeres experimentan una situación de sobrecarga de trabajo, dedicando el triple de tiempo que los hombres a la gestión del cuidado, que si bien se invisibiliza económicamente, es precisamente lo que permite la reproducción social; es decir, «la producción de todas las condiciones de producción», (Turner y Brownhill, 2006).

#### LOS BARRIOS DEL SUR Y CENTRO DE ESMERALDAS

Con base a la investigación cualitativa realizada en Esmeraldas en 2014-2015 se constató que en la gran mayoría de hogares en los barrios del sur aledaños a la refinería, y también en ciertos barrios del centro, las mujeres ejercen la jefatura familiar. Esto corrobora y sobrepasa el dato

de la jefatura femenina en el cantón Esmeraldas, que alcanza el 57,8 % según el último censo nacional. Se observa que las mujeres son las que permanecen al frente de sus unidades domésticas, mientras los hombres tienen una presencia más itinerante. Las mujeres afrodescendientes pasan por distintas uniones y compromisos a lo largo de sus vidas y son quienes se ocupan del cuidado de los hijos, del aprovisionamiento de agua (y otros recursos) y también de la generación de ingresos económicos. Son invisibilizadas en el PEA, pero ejercen cotidianamente el trabajo reproductivo necesario y en el sector informal de la economía.

En entrevistas a mujeres líderes e integrantes de directivas barriales, la percepción es que la situación de la mujer en los barrios es especialmente difícil, puesto que son las que sienten los mayores impactos del desempleo. Consideran que se efectúa un nulo reconocimiento del trabajo en el hogar y existe una sobrecarga no solo del trabajo en el hogar, sino también del trabajo comunitario, ya que la mayoría de los dirigentes en estos barrios son mujeres. Igualmente son las mujeres quienes perciben de manera más intensa el impacto ambiental de la refinería y de otras actividades —como la maderera con la empresa de Contrachapados de Esmeraldas s. A. (CODESA)—, con efectos de manera especial en niños y niñas, a quienes deben atender y cuidar. Los barrios del sur de Esmeraldas comprenden dos partes identificadas por la población:

Toda el área de los barrios Unidos Somos Más, 15 de marzo, Lucha de los Pobres, los barrios de La Propicia, la urbanización La Concordia, las villas de Petroecuador y el gran valle de San Rafael —barrio que empezó como un gran barrio que se subdividió en muchos barrios, ahora son algo más de 50 barrios que si se suman a la zona mencionada inicialmente, superan los 70 barrios del sur de la ciudad—. Esta zona es de establecimiento relativamente reciente y se fue conformando gracias a varios factores, mayormente la poca disponibilidad de espacios constructivos en el centro de Esmeraldas. Las extensas tierras del sur de Esmeraldas también estaban en manos de pocos propietarios; eran en su mayoría haciendas agrícolas que sufrieron invasiones desde la década del 70. Tales aspectos impulsaron distintos flujos migratorios que condicionaron la evolución de cada uno de los barrios, algunos con servicios básicos (aunque no siempre de calidad) y otros creciendo en desorden y con mucha precariedad. Esta última circunstancia motivó el surgimiento de organizaciones sociales en un número superior a otros sectores de la ciudad, cuyos objetivos eran principalmente luchar por la dotación de servicios básicos y por la propiedad de la tierra.

En el área contigua a los barrios del sur se encuentran las principales infraestructuras industriales de la ciudad: la Refinería Estatal y TermoEsmeraldas. Cuando se construyó la primera —en 1974 por el consorcio Sumitomo Chiyoda—, no existían habitantes en esa zona. En un principio, solo unos pocos trabajadores locales que desempeñaban las tareas más duras de construcción de la refinería se fueron instalando en las cercanías. Para 1977, cuando la refinería entra en funcionamiento, varias familias ya estaban ubicadas en los alrededores, siendo los más antiguos los barrios de La Propicia 1, que se conformó en terrenos que eran propiedad de Delfina Torres de Concha, y el barrio Unidos Somos Más, conocido como codesa debido a la fábrica de contrachapados existente en el sector. Cuando TermoEsmeraldas empezó a construirse en 1982, ya la zona presentaba un rápido crecimiento demográfico. Otro afluente migratorio se dio a raíz del fenómeno del Niño de 1998, que produjo deslizamientos en el centro de la ciudad en barrios como el 13 de abril, el Gatazo y el Tercer Piso, obligando a cientos de

familias a reubicarse en la zona sur de la ciudad. El sur se fue configurando en condiciones de precariedad en el acceso a servicios básicos, mala calidad de las vías, inseguridad, paisaje urbano desorganizado, ausencia de unidades de salud completas y, por otra parte, su población directamente expuesta a la contaminación de aire y suelos, en gran medida por la presencia de la refinera y TermoEsmeraldas, pero también por la incidencia de la procesadora de aceite, por CODESA y el terminal terrestre.

La población de los barrios del sur en su gran mayoría está compuesta por trabajadores formales e informales, mientras que una minoría son servidores públicos. Esta población de trabajadores se emplea en trabajos ocasionales; las mujeres principalmente laboran en el sector de servicios, en la venta de alimentos preparados y como lavanderas, empleadas domésticas, costureras, comercio menor, entre otros. Algunas mujeres han conformado microempresas y han instalado pequeños negocios en sus hogares. Existe también un alto porcentaje de desempleo que se vincula con el incremento de la violencia y por lo tanto de la inseguridad, igualmente con el aumento del alcoholismo, la drogadicción y maternidad precoz. En estos lugares, y en particular donde vive la población de menos recursos, se organizan los barrios en *comités promejoras* que impulsan y fomentan mejoras en sus sectores: acceso integral a los servicios básicos, garantizar el goce del derecho a la salud, a un ambiente saludable, mayor seguridad. Para algunos de los barrios la preocupación fundamental de las directivas es lograr la propiedad de sus tierras, puesto que sin ésta, no pueden acceder a beneficios ni créditos en el sistema financiero.

En el caso del centro de la ciudad se realizó la investigación en el barrio del Kilombo, donde destaca el liderazgo femenino tanto en el barrio como en sus hogares. Este barrio se conformó con mujeres que salieron de barrios bajos a partir del fenómeno del Niño y por la violencia que experimentaban para conseguir una vida mejor para sus hijos y familia. La historia del barrio y de sus fundadoras es la historia de la lucha por los servicios públicos, y aunque aparece alguna conexión con el circuito petrolero al acceder a alcantarillado y agua ofrecidos por el municipio con recursos del ocp, la dotación no obstante es indirecta. Es más, a pesar de contar con tubería, no hay agua y los residentes de Kilombo se tienen que abastecerse como varios otros barrios, con agua de tanqueros.

En el barrio viven las mujeres conocidas como «morocheras», quienes han emprendido un negocio que consiste en preparar y vender morocho —bebida dulce de maíz y leche— y empanadas fritas de harina con queso. Las *morocheras* suelen situarse cerca de los hospitales y centros de salud, que son en el centro norte de la ciudad. La inversión en materia prima para un día de trabajo va de 20 a 50 dólares, y la utilidad es el doble de lo invertido. Las ventas de morocho suelen ser bastante buenas y en el negocio participa toda la familia en la preparación del producto. Además, en los puestos de ventas, las mujeres no están solas, sino que las acompañan los hijos mayores, las hijas, los niños y en uno que otro caso los maridos. En general, la venta de morocho representa la única fuente de ingresos en el hogar, lo que da una visibilidad especial a la jefatura femenina de los hogares.

Respecto a las fuentes de trabajo creadas por las actividades de refinación en la ciudad, la empresa estatal siempre ha trabajado con empresas de servicios de fuera de la provincia; es decir, pocas utilidades —públicas o privadas— de las generadas al pertenecer al circuito

petrolero se quedaron en la ciudad tras treinta y ocho años de la inauguración de la refinería. La mayoría de trabajadores locales que han logrado entrar a la empresa estatal petrolera son hombres; las mujeres han participado como parte de las empresas prestadoras de servicios, o sea, marginalmente. Las mujeres del barrio Kilombo no tienen expectativas respecto a que la situación económica mejore y tener más oportunidades de empleo. El sector petrolero no les representa esperanza de *progreso*. Frente a esto, implementan una estrategia cultural, el «vivir el hoy» es una práctica casi obligada: hay que disfrutar el momento. Esta actitud las mueve frente a una realidad caótica y discriminadora en las que, además, se encuentran con la responsabilidad adicional de cuidar a la salud de sus familiares amenazada por la contaminación ambiental que produce la refinería. Está claro que la situación de las mujeres en Esmeraldas no se mejoró por la integración de su ciudad al circuito petrolero, sino que se precarizó aún más, cargándoles con trabajos marginados e informales y labores adicionales de cuidado.

#### MUJERES KICHWAS Y MESTIZAS EN LAS CIUDADES DEL MILENIO (EN EL NORORIENTE AMAZÓNICO)

En lugares de la Amazonía más recientemente integrados a la industria petrolera el gobierno de Alianza País ha publicitado la inversión y construcción de obras vinculadas a su política de inclusión social en zonas estratégicas para la exploración y explotación de recursos naturales no renovables. La denominada «Nueva Amazonía» se construiría con recursos de la renta petrolera y minera para sacar de una histórica exclusión de las poblaciones amazónicas. Al 2014 se habría invertido un total de USD 632,4 millones de dólares en 846 proyectos de desarrollo integral en las 6 provincias de la Amazonía; con una concentración mayor en las provincias de Sucumbíos y Orellana.<sup>11</sup> Entre las obras emblemáticas se encuentran las Ciudades del Milenio (Informe de Rendición de Cuentas de EE, 2014).

En este acápite haremos mención a dos comunidades, Playas de Cuyabeno y Pañacocha, que se transformaron en Ciudades del Milenio en la provincia de Sucumbíos, en la Amazonía norte. La primera se localiza en la confluencia entre los ríos Aguarico y Cuyabeno y fue inaugurada como Ciudad del Milenio el 1.º de octubre de 2013; la segunda es un importante puerto a lo largo de la ribera del Napo por su situación en el eje fluvial Coca-Nuevo Rocafuerte y fue inaugurada como Ciudad del Milenio a principios del 2014. Antes del 2012, ambas eran comunidades predominantemente kichwas, no obstante, también conformadas por población mestiza.<sup>12</sup> La construcción de las Ciudades del Milenio es el resultado de un proceso de negociación entre las dirigencias y las comunidades de Playas de Cuyabeno, Pañacocha y Pucapeña, insertas dentro del bloque 12 (Edén-Yuturi), que a la salida de Occidental (OXY), pasó a ser operado por Petroamazonas desde el 2007.

Cuando PetroAmazonas ingresó en el 2008 a Playas de Cuyabeno para socializar el proyecto extractivo, hubo resistencia principalmente por las negociaciones directas de la empresa con un grupo de familias de Santa Elena ubicada en el territorio de Playas, saltándose instancias organizativas. Intervinieron en las negociaciones para el inicio de actividades extractivas, el gobierno a través de la Secretaría Nacional de Planificación (SENPLADES) y la Vicepresidencia de la República. Las comunidades tenían una serie de demandas para acceder a compensaciones

y planteaban no querer que se repitan las viejas políticas de relacionamiento empresas-comunidades que se plasmaban en pequeños proyectos o entrega de ciertos materiales para escuelas o viviendas. Buscaban una compensación más equitativa, acceso a servicios básicos, mejoramiento de las condiciones de la infraestructura educativa hasta bachillerato y la generación de fuentes de empleo.<sup>13</sup> Se convino con la dirigencia de estas comunidades la construcción de las Ciudades del Milenio y el acuerdo que se selló en 2010 mediante una ceremonia en la que se entregó a ambas comunidades un cheque simbólico por USD 22 millones.

En el 2012 Petroamazonas comenzó a operar el campo Pañacocha, y a la par que se realizaba la socialización de la construcción de las Ciudades del Milenio en ambas comunidades, se perforó el pozo Yana Urku en Pañacocha y se firmó un convenio con Petroamazonas para que la línea de flujo, que atraviesa el territorio de la Comuna Kichwa Pañacocha, llegue al Aguarico además de la realización de un nuevo estudio sísmico para determinar la presencia de pozos positivos en el territorio de la Comuna. Las ciudades con dotación de viviendas para las familias comenzaron a ser habitadas en el 2013. Cuentan con energía eléctrica, agua potable, acceso a internet y telefonía, computadores, cocinas de inducción, refrigerador; las ciudades están dotadas adicionalmente de una Unidad Educativa del Milenio igualmente equipadas con tecnología, laboratorios, biblioteca. La parafernalia arquitectónica y de servicios materializa, a decir del gobierno, la inclusión social ofrecida, y el modelo podría replicarse en otras zonas más de la Amazonía donde tienen lugar actividades extractivas —está actualmente en construcción una tercera Ciudad del Milenio en la comunidad A'i Cofán de Dureno.

Además de la serie de transformaciones en el paisaje y ecosistemas —como el drenaje y relleno de áreas de moretales en los antes pequeños centros poblados de las comunidades— se han dado una serie cambios en la cotidianidad de las familias con contrastes fuertes entre generaciones: los adultos mayores prefieren permanecer en las casas de las fincas en el territorio comunitario, mientras los jóvenes prefieren pasar en las urbanizaciones nuevas. En lo que sigue, nos concentraremos en analizar las dinámicas que se han generado en torno al trabajo, en las relaciones de género y en la relación reproducción-producción con atención a la situación de las mujeres en las nuevas Ciudades del Milenio.

#### LA ATRACCIÓN HACIA FUENTES DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA EXTRACTIVA: UNA ILUSIÓN PASAJERA

En general, antes del 2013 las familias kichwas y mestizas de Pañacocha y Playas de Cuyabeno se dedicaban a actividades vinculadas al manejo de fincas, con una economía de subsistencia basada en agricultura con producción de yuca, plátano, maíz que combinaba un patrón de subsistencia familiar con venta para el mercado. Las familias de Playas de Cuyabeno vendían principalmente maíz en Tarapoa, Rocafuerte y Lago Agrio. Algunas familias criaban también gallinas y pollos y complementaban su provisión alimentaria con cacería y pesca. La mayor producción se destinaba al consumo familiar y otra parte a su comercialización. En ambas comunidades, las mujeres siempre han sido las que han sustentado el aprovisionamiento familiar, ya que algunos hombres se ausentaban de la comunidad por temporadas para realizar trabajos al jornal en agricultura o trabajos en empresas petroleras en otros lugares de Sucumbíos. El proceso

Tabla 2. Rama de actividad por etnia (Parroquia Cuyabeno)

ACTIVIDAD	HOMBRE		MUJER	
	INDÍGENA	MESTIZO/A	INDÍGENA	MESTIZO/A
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	26,1	25	17,2	8,3
Enseñanza	3,0	8,3	0,0	8,3
Construcción	0,0	8,3	0,0	0,0
Transporte y almacenamiento	1,5	0,0	0,0	0,0
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	0,0	0,0	0,0	16,7

Fuente: Geovanny Castro (Proyecto Fda. Ecologías Políticas de la Diferencia) con base a INEC (2010).

muestra cómo la producción capitalista atada al extractivismo en su ampliación y expansión irrumpe y subordina a formas económicas de reproducción simple (Schmink y Wood, 1987).

En Playas de Cuyabeno, las familias también se insertaron desde décadas previas en actividades de turismo; cuando funcionaba el Flotel Orellana, los comunitarios proporcionaban servicios de guías, canoeros y remeros, y las mujeres se dedicaban a elaborar artesanías para la venta a los turistas. En el caso de Pañacocha, en tiempos anteriores a la construcción de la Ciudad del Milenio, las familias vivían en fincas de 50 hectáreas cada una localizada a lo largo de la ribera del Napo. El cambio a un patrón urbanizado con la construcción de la ciudad, puso en juego una serie de estrategias en ambos lugares. Uno de los efectos fue la disminución de las prácticas agrícolas, por la vinculación de los comuneros, hombres en su mayoría, al trabajo en las empresas. Los comuneros entrevistados expresaron su preferencia por tener un empleo remunerado en las empresas que dedicarse a la agricultura, debido a que ésta supone un ingreso variable. Esto generó el desplazamiento de la agricultura a una actividad secundaria. En este encuadre, las mujeres se tornaron dependientes de los ingresos de sus cónyuges para la provisión de alimentos para sus grupos familiares. Esto, en la medida en que las Ciudades del Milenio tenían protocolos que no permitían a las mujeres criar animales ni tener cultivos contiguos a las viviendas. Así mismo, la nueva tecnología en sus casas no les permite preparar alimentos de forma tradicional (carne de monte asada, maitos), ni elaborar la chicha.

A continuación se presentan algunas estadísticas con base a los datos del Censo INEC 2010 que muestran la configuración de la PEA por rama de actividad en las parroquias de Cuyabeno y de Pañacocha y la autoadscripción indígena o mestiza. A nivel de parroquia, Cuyabeno cuenta con un 87,8% de población indígena, 11,5% de mestiza. De la población autoadsrita indígena, 62% es kichwa. De la población general en la parroquia de Cuyabeno, 48,5% es hombre indígena, 39,3% es mujer indígena, 6,6% es hombre mestizo y 4,8% mujer mestiza (ver Tabla 2).

Conforme al cuadro con datos de la parroquia Cuyabeno se puede observar que los hombres indígenas (en 26,1%) y mestizos (en 25%) tienen como principal rama de actividad económica la agricultura combinada con ganadería, silvicultura y pesca. En un rango menor constan actividades como enseñanza y transporte. En el caso de las mujeres indígenas, su rama de actividad es decididamente la agricultura, silvicultura y pesca (17,2%), mientras las mujeres

mestizas tienen una dedicación a actividades de servicio de comidas y alojamiento (16,7%) seguido de agricultura, ganadería y pesca y de enseñanza.

En cuanto a las categorías de ocupación (ver Tabla 3), los hombres indígenas en un 37,9% realizan actividades económicas (agrícola, pecuaria, silvicultura) por cuenta propia, lo mismo en el caso de las mujeres indígenas en un 30,3%. Los hombres mestizos en un 25% y mujeres mestizas trabajan por cuenta propia en igual porcentaje. Los hombres indígenas trabajan como empleados del sector público en un 10,6%, como empleado obrero y privado en un 4,5% y como jornaleros en 2,3%. Las mujeres indígenas en 3% trabajan como empleadas de sector público. En contraste, los hombres mestizos en 25% trabajan como empleado de sector público, como obreros privados y como jornaleros en porcentaje un tanto mayor a los hombres indígenas, en 8,3%. 16,7% de las mujeres mestizas trabajan como empleadas del sector público (INEC, 2010). Mientras que la tasa de participación laboral global<sup>14</sup> en el caso de hombres indígenas es de 55,1%, mujeres indígenas de 45,2%, hombres mestizos en 40% y mujeres mestizas en 35,7% (INEC, 2010).

En lo que respecta a Pañacocha, el 77,8% de la población se autoidentifica como indígena, mientras 19,1% se identifica como mestiza. El 40,8% son mujeres indígenas, 36,9% es hombre indígena; 6,9% son mujeres mestizas, 12,2% son hombres mestizos. En cuanto a rama de actividad, el 29,2% de hombres indígenas se dedican a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca; 22,4% de las mujeres indígenas se dedican a esta misma actividad. El 10,2% de hombres mestizos se dedican a esta actividad (ver Tabla 4).

Conforme a la categoría de ocupación por etnias, el 29,2% de hombres indígenas trabajan por cuenta propia, como jornalero 3,2%; mientras que el 20,3% de mujeres indígenas trabajan por cuenta propia, 0,3% como jornalera/peón. En el caso de hombre mestizos, trabajan por cuenta propia 9,8%, 1,9% como peón al jornal; las mujeres mestizas por cuenta propia se registra 0,3% (ver Tabla 5). En cuanto a tasa de participación laboral global, 69,9% corresponde a hombres indígenas, 46,1% a mujeres indígenas; 77,6% a hombres mestizos y 14,7% a mujeres mestizas (INEC, 2010).

Siguiendo con la argumentación previa, la generación de fuentes de empleo en la industria extractiva fue un interés de los pobladores en ambas comunidades, lo que llevó a que no se dimensionen los efectos en el territorio, ni los posibles impactos ambientales. En el caso de Playas de Cuyabeno, desde el 2008, cuando empezaron las visitas de parte de Petroamazonas, se generó la expectativa del inicio de actividades petroleras y se produjo un repoblamiento de la comunidad, ya que algunos hijos de las familias vivían para entonces en Lago Agrio y otras ciudades amazónicas.

En el caso de Pañacocha ha sido un territorio con una larga data de intervención sísmica, desde la década de los setenta hasta el último estudio realizado en 2010. Varias empresas extranjeras han pasado por Pañacocha y por Edén. Solamente la empresa china BGP gestionó programas de indemnizaciones y compensaciones por los posibles impactos ambientales causados durante la realización de los estudios de sísmica. Tras la salida de los misioneros capuchinos en los setenta, la población se vinculó a las empresas extranjeras como mano de obra no calificada en la apertura de trochas, construcción, limpieza, entre otras actividades. Por tanto, los pobladores de Pañacocha, principalmente los hombres de la comunidad, ya habían tenido cierta relación de dependencia hacia las empresas petroleras en términos laborales antes del

**Tabla 3. Categoría de ocupación (Parroquia Cuyabeno)**

CATEGORÍA	HOMBRE		MUJER	
	INDÍGENA	MESTIZO/A	INDÍGENA	MESTIZO/A
Cuenta propia	37,9	25,0	30,3	25,0
Empleado/a del sector públic	10,0	8,3	3,0	16,7
Empleado/a privado	4,5	8,3	0,0	0,0
Jornalero/a o peón	2,3	8,3	0,0	0,0

Fuente: Geovanny Castro (Proyecto Fda. Ecologías Políticas de la Diferencia) con base a INEC (2010).

**Tabla 4. Rama de actividad económica por etnia (Parroquia Pañacocha)**

ACTIVIDAD	HOMBRE		MUJER	
	INDÍGENA	MESTIZO/A	INDÍGENA	MESTIZO/A
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	29,2	10,2	22,4	0,0
No declarado	12,4	1,6	8,4	0,6

Fuente: Geovanny Castro (Proyecto Fda. Ecologías Políticas de la Diferencia) con base a INEC (2010).

**Tabla 5. Rama de actividad económica por etnia (Parroquia Pañacocha)**

CATEGORÍA	HOMBRE		MUJER	
	INDÍGENA	MESTIZO/A	INDÍGENA	MESTIZO/A
Cuenta propia	29,2	9,8	20,3	0,3
Se ignora	7,3	1,3	9,8	0,6
Jornalero/a o peón	3,2	1,9	0,3	0,0

Fuente: Geovanny Castro (Proyecto Fda. Ecologías Políticas de la Diferencia) con base a INEC (2010).

inicio de actividades extractivas en su territorio. Además, Pañacocha comparte vecindad con el campo Edén-Yuturi —el campo de mayor producción en el nororiente ecuatoriano— operado por la Occidental desde la década de los noventa hasta el 2006, a la que también se vincularon los pobladores de Pañacocha como mano de obra.

Con la reciente implementación de actividades de exploración sísmica y la instalación de plataformas de extracción, se generaron puestos de empleo temporal para la población masculina tanto en Playas de Cuyabeno como en Pañacocha, como mano de obra no calificada y en actividades de transporte fluvial. Esto en la medida en que, con las compensaciones recibidas por permitir actividades de exploración sísmica, algunas familias adquirieron canoas y motores fuera de borda, en otros casos lanchas modernas y deslizadores para prestar servicios de transporte a operarios de la empresa Petroamazonas y a empresas contratistas. En el caso de los habitantes de Santa Elena, dentro del territorio de Playas pero más cercano a la extracción petrolera, la familia Vásquez compró lanchas y vehículos para transportar operarios por los caminos que conducen a los pozos. En Playas de Cuyabeno, las mujeres participaron poco en estas actividades. A diferencia de

Pañacocha en donde tanto hombres como mujeres se insertaron en actividades de construcción de la Ciudad del Milenio. Por lo tanto, las mujeres de Playas se sentían más dependientes del ingreso de sus cónyuges y limitadas en su autonomía económica. Algunas habitantes de Playas instalaron comedores para proporcionar servicios a la gama de actores que se insertaron temporalmente en el territorio —operarios de Petroamazonas, empresas de servicios y personal de la empresa constructora CVA—. En el caso de Pañacocha, en cambio, las mujeres se insertaron en actividades de limpieza, lavado de ropa y el arreglo de habitaciones en el hotel<sup>15</sup> que cobró dinamismo y se mantuvo en actividad durante la construcción de la Ciudad del Milenio, recibiendo a operarios de CVA16.

Fue especialmente aguda la experiencia de las mujeres de Playas de Cuyabeno quienes vieron reducirse sus posibilidades de aprovisionamiento autónomo. Las jóvenes madres, con niños de escuela, se tornaron cada vez más dependientes de los hombres insertados en la economía monetaria. Si antes las mujeres cuidaban animales y huertos cerca a sus casas y en sus fincas, su ocupación de las casas en la Ciudad del Milenio y la compra de comida procesada en tiendas significó para muchas de ellas el abandono de la chacra y una menor participación en la provisión de la alimentación familiar.

Tanto en Playas como en Pañacocha, las mujeres en sus nuevos espacios urbanos sintieron que sobre ellas descansaban expectativas en lo que se refiere al mantenimiento de la urbanidad que ahora debía permanecer adecuado a ciertos protocolos. Las Ciudades del Milenio interrumpieron en la relación de las mujeres con las fincas y la selva; como se ha mencionado, principalmente las jóvenes tuvieron que permanecer más en sus casas para estar pendientes de sus hijos de edad escolar. Otras tuvieron que transitar entre sus casas en las Ciudades del Milenio y sus casas de finca. Quienes se alejaron más de la actividad del cultivo de chacras y crianza de animales vieron disminuida su autonomía alimentaria, con una mayor dependencia de productos procesados. Esto se muestra como efecto de la desposesión. Se produjeron, asimismo, un aumento en las diferenciaciones económicas y generacionales al interior de la comunidad, basado en el acceso a dinero y consumo.

Las mujeres —sus hijas y sus hijos en la Ciudad del Milenio— han experimentado fracturas en los vínculos y la interdependencia con la naturaleza, principalmente los más jóvenes, que dejaron de participar de actividades agrícolas, de pesca y cacería, distanciándose de las fincas y de transitar por la selva. En las actividades cotidianas se ha producido cierto alejamiento en la transmisión de saberes vinculados a las prácticas de manejo, lo que no sólo nos habla de la pérdida del acceso a modos de producción y reproducción fundados sobre recursos vitales, sino que implica transformaciones en las subjetividades sociales acordes con la continuidad del sistema capitalista. A lo que asistimos en la Amazonía ecuatoriana es a mutaciones en las relaciones articuladas entre la producción y la reproducción, y en las relaciones humano-naturaleza. El confinamiento del trabajo de las mujeres a la reproducción social domesticada —a la esfera de sus nuevas viviendas en las Ciudades del Milenio— no solo ha afectado a su autonomía y poder social y económico, sino que también contrajo su participación en los ciclos de la regeneración de la vida social y de la naturaleza. El modelo urbanizado replica lo que Federici (2004) menciona que ocurre con la acumulación original del capital: ha derivado en el mayor encierro de las mujeres en el espacio doméstico, haciéndoles perder

control con respecto a sus vidas, forzando una ruptura respecto a la interdependencia y participación que tenían en el sistema socioeconómico basado en actividades dirigidas a la reproducción y el sostenimiento de la vida.

#### PASÓ LA EUFORIA: AUSENCIA DE FUENTES DE EMPLEO REMUNERADO (NO CALIFICADO) EN LA INDUSTRIA PETROLERA

En el 2014 había alrededor de diez socios de la comunidad de Playas de Cuyabeno que tenían trabajos específicos como guardianes o jardineros en la Ciudad del Milenio, o quienes eran ayudantes de operadores y motoristas. Solo un año después, en 2015, no llegan a más de tres las personas de Playas vinculadas contractualmente con Petroamazonas. Esto significa que la presencia de la compañía petrolera no ha significado una oferta estable de plazas de trabajo como fue el requerimiento de la población a la empresa cuando se iniciaron las exploraciones en el 2010. Una vez instaladas las plataformas y que continuaron las actividades de extracción de petróleo, la empresa dejó de contratar servicios y trabajadores de las comunidades. La expectativa de generación de fuentes de empleo se vería frustrada en el 2015. Algunas familias para complementar ingresos monetarios implementaron en la parte baja de sus casas del milenio, bazares, tiendas y cantinas. Esto también generó que nuevamente las familias en Playas de Cuyabeno y Pañacocha se tengan que volcar a su trabajo y actividades en las fincas.

Lo más complejo a todo este proceso es que las familias de ambas Ciudades del Milenio tendrán que solventar los gastos correspondientes al pago de servicios a los que han accedido. Si bien en primera instancia la empresa PetroAmazonas cubría gastos de tratamiento de agua, jardines, manejo de la basura, esto posteriormente tendrán que ser solventados por los gobiernos locales (juntas parroquiales), y el consumo de energía, agua potable, acceso a internet y telefonía cubierto por cada familia. Al no tener una fuente de empleo remunerado estable, la situación de las familias es frágil, en el sentido de que adquirieron nuevas necesidades, se integraron al consumo de ciertos servicios, pero no están plenamente integrados al mercado laboral, ni cuentan con ingresos económicos que les permita solventar lo accedido.

Las Ciudades del Milenio representan las experiencias de una inclusión al modelo de desarrollo homogeneizador, que lleva a nuevas dependencias materiales y subjetivas que precarizan a las poblaciones ante la volatilidad de los precios del petróleo en el mercado global y la supeditación al modelo primario-exportador. Las mujeres en este escenario no han sido integradas, sino a través de trabajos eventuales —lavado de ropa, preparación de alimentos para personeros de PetroAmazonas, la constructora CVA u otros operarios que han transitado por sus territorios—, y de ellas ha dependido el aprovisionamiento familiar, principalmente de aquellas que han permanecido más articuladas a sus fincas. Una vez que la euforia de las compensaciones y la incipiente oferta laboral se han desdibujado, las familias han tenido que volcarse nuevamente al trabajo en la producción de sus fincas. Las mujeres, principalmente las adultas y mayores, dan el soporte ante la pendulante economía local con su trabajo de cultivo en chacra y con el cuidado de animales, asegurando el sustento de sus familias.

Dadas las dinámicas de trabajo y economía local que implican, se evidencia que los proyectos de desarrollo de las Ciudades del Milenio encubren formas de despojo del territorio y de

la relación sociedad-naturaleza, bajo la aparente compensación e inclusión social de las poblaciones. La desposesión territorial hace parte de los mecanismos de la acumulación del capital, en sus continuas reediciones en el sur global. Éstas no se pueden entender solamente como parte de reconfiguraciones sociales, políticas y económicas. Federici (2004) demuestra las maneras en que la instauración del capitalismo depende de la escisión entre trabajo productivo y reproductivo, así como del despojo del poder de la mujer tras la forzada expulsión de los campesinos de sus tierras; para el caso abordado, de la desposesión de territorios étnicos.

### CONCLUSIONES

En el caso amazónico, el modelo petrolero genera reordenamientos territoriales basados en el control de recursos y poblaciones; irrumpiendo en dinámicas territoriales locales y de comunidades indígenas, en sus propias formas de gestión del territorio en las que las mujeres han tenido un papel activo y autónomo en la provisión de recursos para la subsistencia.

En el caso de Esmeraldas, a pesar de la presencia por varias décadas de actividades de refinamiento de petróleo, los barrios de la ciudad cercanos a la refinería han permanecido relegados del acceso a fuentes de empleo vinculados a la actividad petrolera y excluidos de la participación en la planificación de las políticas de inclusión social, mientras continúa su exposición a la contaminación y sufrimiento ambiental. Así mismo, existen muy limitadas fuentes de empleo para la población relacionada con la industria del refinamiento petrolero; esto es más notorio en el caso de las mujeres, relegadas por falta de calificación técnica a trabajos informales y a subempleo en la ciudad. En un contexto de carencia en la provisión de servicios básicos, a pesar de los ingentes ingresos petroleros, las mujeres ensayan estrategias disímiles para el sustento de sus grupos familiares, de los cuales generalmente ejercen jefatura.

En el nororiente de la Amazonía en la provincia de Sucumbíos, la transformación de comunidades en Ciudades del Milenio significó una acelerada incorporación de la población a la economía monetaria a través del estímulo del consumo de servicios, energía, tecnología, provocando transformaciones en las relaciones de género y rupturas intergeneracionales. Se han transformado los roles económico-productivos y reproductivos en la comunidad, las relaciones con el territorio y la naturaleza y las formas de sostenimiento de las familias. Sobre todo, ha significado para las mujeres jóvenes principalmente perder la autonomía que antes tenían en el manejo de agroecosistemas en sus chacras y fincas, así como por la crianza de animales destinados a la subsistencia y en menor medida a la comercialización. En este sentido, su dependencia hacia el trabajo remunerado de los hombres se ha incrementado, ya que la mano de obra masculina se empleó en la instalación de las actividades extractivas en servicios terciarios para PetroAmazonas; trabajos que, sin embargo, no se sostienen en el tiempo. En tiempos de crisis económica nacional y de la caída en los precios de los commodities, esto podría significar una oportunidad para las mujeres al fortalecer su trabajo reproductivo, en pro de la fertilidad y los comunes (Turner y Brownhill, 2006, p. 89). Tanto en los lugares de la Amazonía y de la Costa ecuatoriana que se encuentran integrados al circuito petrolero, las mujeres indígenas kichwas, mestizas y afrodescendientes siguen siendo el soporte del trabajo reproductivo,

de la gestión del cuidado y de formas de aprovisionamiento. El capital no obstante no recompensa el costo de la reproducción.

#### NOTAS

1 El artículo ha sido elaborado con insumos de dos años de investigación (2014-2015) en el marco del Proyecto *Ecologías Políticas de la Diferencia en lugares del circuito petrolero en Costa y Amazonía* efectuado desde FLACSO, sede Ecuador. En la investigación de campo en los sitios en mención participaron Angus Lyall, Nancy Carrión (Playas de Cuyabeno), Natalia Valdivieso (Pañacocha), Piedad Ortiz y Eduardo Morcillo (Esmeraldas).

2 En el siglo xx hubo varias crisis del petróleo derivadas del problema de la excesiva dependencia de un producto de exportación: en 1983 en un período de política económica neoliberal, coadyuvó a nivel local el Fenómeno del Niño, y a nivel latinoamericano la crisis de la deuda. En 1987 se produjo una nueva caída del precio del petróleo, atado a la crisis de deuda externa. La crisis económica nacional fue coadyuvada por el terremoto y rotura del oleoducto. En 1999 se presentó otra caída precio del petróleo, lo que se dio en un período de política económica neoliberal recesiva, a nivel internacional crisis mexicana, asiática y rusa, período en que hubo crisis de la deuda externa, Ecuador entró en moratoria y corrupción, a lo que se coligó el Fenómeno del Niño.

3 El aumento del volumen de exportaciones de *commodities*, según Lander, se ha dado en los últimos años también en países como Bolivia y Venezuela. En Ecuador, la participación de los productos primarios en proporción del valor total de las exportaciones «varió entre 2005 con 90,4% al 2010 con 90,2%» (Lander, 2013, p. 14).

4 Este cambio se ha visto más en la inversión destinada a la implementación de grandes proyectos hidroeléctricos, con los cuales el país disminuiría su dependencia de recursos fósiles para la generación de energía, y potenciaría la venta de energía a países vecinos. El apoyo gubernamental a la diversificación económica, sin embargo, no se ha visto materializado.

5 Parte de dicha profundización refleja la decisión en agosto del 2013, tomada por el presidente Rafael Correa, de explotar el campo petrolero Ishpingo-Tambococha-Tiputini (ITT) en la Reserva de Biósfera Yasuní. Según los cálculos gubernamentales, dicha explotación «aportará cinco puntos de crecimiento al PIB y ayudará a terminar con la pobreza en 2017» (Caria y Domínguez, 2014, p. 140).

6 El 28 de noviembre de 2012 se oficializó la XI Ronda de licitación petrolera, destinada a la exploración y explotación de trece bloques petroleros en las provincias de Napo, Pastaza, Morona Santiago y Orellana, con incidencia en territorios de siete nacionalidades indígenas, con un traslape en algunos casos de 70% o 100% de sus territorios.

7 Conforme expresa Harvey (2014), una clase rentista —para nuestro caso empresas transnacionales petroleras y la estatal petrolera— ejercerían como titulares de derechos de propiedad sobre recursos del subsuelo; monopolizan los recursos con vistas a la extracción de rentas; esto requiere de una naturaleza tornada en mercancía y cosificada. Se explotan recursos energéticos con efectos ecológicos localizados, dejando un paisaje desigual tras de sí —vertederos de residuos tóxicos, ciudades abandonadas o empobrecidas—. Lo que ocurre a la par de la «colonización del mundo de la vida».

8 Con la repotenciación de la planta se ha pretendido procesar 110.000 barriles de crudo al día. Por su antigüedad y continuas paradas no programadas, estuvo trabajando al 85% de su capacidad. La estimación competa del costo era de USD 1380 millones, si bien estaba presupuestado en USD 980 millones de dólares. Recuperado de <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/rehabilitacion-de-refineria-esmeraldas-cuesta.html>.

9 Conforme a datos de Ecuador Estratégico, en la Ciudad del Milenio en Playas de Cuyabeno hay 59 beneficiarios (USD 75.905,76 por cada uno); en Pañacocha 129 beneficiarios con el mismo monto invertido por cada uno. La Ciudad del Milenio habría costado en Playas USD 20.275.468, mientras la de Pañacocha, USD 20.071.117 (Comunidades del Milenio (2013), folleto de PetroAmazonas EPI).

10 Entre las personas que no tienen ingresos se incluye a todas las personas que no reportan ingresos ni rentas de ningún tipo: básicamente estudiantes, amas de casa, ancianos que no reciben jubilación, personas discapacitadas, desempleadas o trabajadoras familiares sin remuneración.

11 De acuerdo al Informe de Rendición de Cuentas, Ecuador Estratégico (2014), se han invertido en millones de dólares: en la provincia de Sucumbíos 159,2; en Orellana 146,4; en Zamora Chinchipe 121,7; en Napo 102,2; en Morona Santiago 57; y en Pastaza 45,4.

12 El asentamiento de Playas de Cuyabeno tuvo lugar en la década del cincuenta. Desde un inicio tuvo una composición interétnica conformada por familias mestizas ribereñas y kichwas provenientes de la cuenca del río San Miguel, Putumayo, conforme describe Little (2001), si bien la zona era de ocupación originaria de sionas y siekóya pai del Cuyabeno. Conforme las narrativas kichwas, comenzaron a trasladarse por el área desde primeras décadas del xx cuando trabajaban con *patrones* colombianos durante el término del auge cauchero. En el caso de Pañacocha, el centro poblado pertenece a la parroquia Pañacocha, creada en 1969 en el cantón Shushufindi. Sus primeros habitantes provinieron de una migración en la década del sesenta motivada por misioneros capuchinos que llevaron a familias kichwas de las riberas del río Payamino a trabajar en actividades de ganadería, agricultura y en la construcción de un orfanato. También la habitaron familias colonas provenientes de la Sierra. Actualmente, Playas se compone de familias kichwas en su mayoría, con matrimonios entre kichwas y mestizos de Esmeraldas, Guayaquil e inmigrantes de Colombia. Hay mujeres kichwas casadas con a'í cofán, aiekóya pai y siona del Cuyabeno.

13 Adicionalmente había el interés de ciertos dirigentes por participar en la economía petrolera y conformar una empresa indígena, Sacha Petrol, lo que no cuajó posteriormente.

14 La tasa de participación laboral global a nivel país es de 53%, y se calcula para las personas de 10 años de edad y más. Es el porcentaje que resulta del cociente entre la población económicamente activa (PEA) y la población en edad de trabajar (PET).

15 Se trata de un hotel construido décadas antes por los misioneros capuchinos para el funcionamiento de un orfanato, que después fue adquirido para funcionar como hotel. Éste ha proporcionado por años alojamiento para personal de empresas petroleras que trabajan en zonas de Sucumbíos aledañas a Pañacocha.

16 Esto dio continuidad en cierta forma a experiencias previas cuando hombres y mujeres se emplearon en actividades de mantenimiento del hotel —antes orfanato y luego adquirido por un empresario colombiano—, y que albergó a operarios petroleros. En éste, varios comuneros, hombres y mujeres, se empleaban en actividades de mantenimiento, limpieza y lavado de ropa.

## REFERENCIAS

- Acosta, A., Almeida, A., y Balseca, M. (2011). *El Ecuador postpetrolero*. Quito, Ecuador: ILDIS.
- Acosta, A. (2013). A modo de prólogo. El correísmo: Un nuevo modelo de dominación burguesa. En F. J. Álvarez, et al., *El correísmo al desnudo* (pp. 9-21), Quito, Ecuador: Montecristi Vive.
- Caria, S. y Domínguez, R. (2014). El porvenir de una ilusión: la ideología Del Buen Vivir. En *América Latina Hoy*, (pp. 139-163). Salamanca, España: Ediciones Universidad de Salamanca.
- Federici, S. (2004). *Calibán y la bruja: Mujeres, cuerpo y acumulación originaria*. Madrid: Traficantes de Sueños Ed.
- Harvey, D. (2014). *Contradicciones y el fin del capitalismo*. Quito, Ecuador: IAEN.
- INEC (2006b). Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares Urbanos y Rurales. Quito: INEC.
- Lander, E. (2013). Tensiones/contradicciones en torno al extractivismo en los procesos de cambio: Bolivia, Ecuador y Venezuela. En C. Arzeet (Comp.) et al., *Promesas en su laberinto: cambios y continuidades en los gobiernos progresistas de América Latina*. Quito, Ecuador: IEE.
- Schminck, M. y Wood, Ch. (1987). The political Ecology of Amazonia. En P. Little y M. Horowitz (Eds.), *Lands at risk*. Boulder, USA: Westview Press.

Turner, T. y Brownhill, L. (2006). Ecofeminism as gendered, ethnicized class struggle: A rejoinder to Stuart Rosewarne. *Capitalism Nature Socialism*, 17(4), s/p.



**ESTUDIO COMPARATIVO ENTRE LA PRODUCCIÓN LECHERA DE CHIMBORAZO Y GALICIA. UNA APROXIMACIÓN A PARTIR DE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS COMPETITIVA E INSTITUCIONAL**

DANNY ZAMBRANO, GIOVANNI HERRERA  
*Universidad de las Fuerzas Armadas, Ecuador*

Recepción manuscrito: 4 de agosto de 2015  
Aceptación versión final: 30 de octubre de 2015

**RESUMEN** Este estudio tiene como propósito analizar el sector lechero de Chimborazo (Ecuador) y Galicia (España), donde la producción y el rendimiento son variables comparativas. Se inicia con la revisión de la estructura agrícola de Europa y Latinoamérica, posteriormente se centra la atención en la actividad lechera de las zonas de influencia y cómo ésta confluye hacia factores socioeconómicos. El estudio de la producción lechera de estas dos regiones brinda información retrospectiva del sector ganadero, se logra identificar actores sociales y económicos quienes a su vez presentan responsabilidad ante los desafíos de la productividad y eficiencia ganadera. Las teorías económicas competitiva e institucional sirven de instrumento para analizar la convergencia entre los dos territorios.

**PALABRAS CLAVE** Neoinstitucionalismo, ganadería intensiva y extensiva, cooperativismo y agro-industria.

**ABSTRACT** This study is intended to analyze the dairy sector in Chimborazo (Ecuador) and Galicia (Spain), where the production and performance are comparative variables. We begin with a revision of European and Latin American agricultural structures, then we focus on the dairy activity in the areas of impact and how this one converges into socioeconomic factors. The study of dairy production of these two regions shows retrospective information of the cattle sector, identifies social and economic agents, who, in turn, show responsibility towards the challenges of cattle productivity and efficiency. The competitive and institutional economic theories serve as an instrument to analyze the convergence between both territories.

**KEYWORDS** Neo-institutionalism, intensive and extensive cattle industry, cooperativism and agro-industry.

**JEL CODES** O13, L79, O34.

### INTRODUCCIÓN

El sector agrario a nivel mundial viene enfrentando desde finales de los 80 una serie de presiones en cuanto a precios, volúmenes, calidad, tiempos de entrega; tanto de fabricantes como de distribuidores —representados por las empresas trasnacionales, propietarias de la cadena

agroalimentaria—. Estas presiones estuvieron aún más al descubierto a partir de la creciente liberalización y adopción de medidas dispersas por cada mercado o territorio (Sineiro, Santiso, Calcedo, y Lorenzana, 2009); entre las que constan, ayudas económicas, cuotas de producción y preferencias arancelarias para exportación e importación, sean estas provenientes de bloques económicos, estados miembros o los propios gobiernos.

La consolidación de un modelo productivo agroindustrial dio lugar a la conformación de emporios empresariales (Rhon, 2014) representados esencialmente por el crecimiento agigantado de las empresas transnacionales localizadas en países con economías fuertes y que en la última década del siglo xx apostaron por aquellas economías denominadas emergentes, utilizadas estas últimas como graneros abastecedores y en ciertos casos como potenciales consumidores. Este modelo productivo basado en una intensiva y homogeneizada producción agrícola (León, 2014), articula diferentes empresas en los distintos eslabones de la cadena agroalimentaria, no limitándose solo al control de la producción y abastecimiento de insumos, sino también de la distribución y comercialización. De esta forma, los patrones de producción, comercialización y consumo de alimentos se vieron afectados, logrando así, ahondar la regresión de la agricultura campesina (Kay, 1995).

Latinoamérica ha sido históricamente un territorio paradigmático en la implementación de un modelo monopólico y extractivista —gracias al cúmulo de recursos renovables y no renovables— que hizo que transnacionales agroalimentarias obtuvieran riqueza y poder, gracias al apoyo de los gobiernos tanto nacionales como extranjeros. Los países del norte conjuntamente con la Unión Europea (UE), Rusia y otros apostados en Latinoamérica, experimentaron una creciente producción de *commodities* tales como soya, maíz, trigo, arroz, cuyo multipropósito fue atender la demanda local e internacional y su destino final para el consumo humano o animal; en el caso animal, sirviendo como materia prima para los preparados de piensos y balanceados.

La agricultura continúa desempeñando un papel esencial en el devenir de la economía, más aún cuando en la Cumbre Mundial sobre la Alimentación (1996), las naciones comprometieron su accionar hasta el 2015 para la reducción de 400 millones de personas subnutridas (FAO, 2002); asimismo, persisten cifras socioeconómicas alarmantes; por citar, la existencia de 900 millones de personas que habitan en zonas rurales de países en desarrollo, cuya principal actividad es la agricultura y que además subsisten con menos de USD 1 al día (Banco Mundial, 2007a); por otro lado, y en términos relativos, la agricultura contribuye con menos del 10% del PIB, muy por debajo de los aportes del sector primario-exportador minero y petrolero —aplicado a los estados de Ecuador, Perú y Bolivia; economías calificadas como emergentes y en desarrollo— (CEPAL, 2016).

La agricultura, además de aportar a la economía global y la dieta de los pequeños productores agrícolas, también presenta incidencia en la estructura de su subsistencia, según el Banco Mundial (2007b), las actividades a cumplirse por campesinos y agricultores son: i) producción de alimentos de origen agrícola y/o animal y ii) comercialización de productos agrarios, que genera ingresos monetarios para las familias son destinadas, al menos una parte, a la compra de otros alimentos para su consumo.

Desde principios del siglo XXI, la agricultura enfrenta una nueva revolución, biotecnológica (Holt-Giménez, 2009), donde los cultivos intensivos de soya y maíz transgénicos irrumpieron los mercados mundiales de *commodities*, reforzando el control monopólico de la producción

agrícola y de alimentos (León, 2014) por parte de las empresas transnacionales. Frente a ese modelo hegemónico, persiste un segundo modelo agrícola, defendido por los movimientos y organizaciones campesinas internacionales, cuyos principios están basados en el derecho, la seguridad y soberanía alimentaria y en la propia matriz productiva agroecológica (León, 2014); justificando su presencia frente a los 1500 millones de campesinos que cultivan al menos el 70% de los alimentos del planeta (etc group, 2010).

Por otro lado, a pesar de la liberalización del comercio mundial para productos agrícolas — década de los 90— los países desarrollados continúan aplicando en la actualidad políticas públicas basadas en fuertes subsidios que apoyan a sus agricultores y que también viabilizan la regulación de los mercados; como caso ejemplificador se tiene a la Unión Europea, que mediante mecanismos implementados vía Política Agraria Común (PAC),<sup>1</sup> permiten la estabilización de los mercados y mantener precios artificialmente bajos, logrando también la mejora en las condiciones de negociación (exportación) y las rentas de los agricultores y/o ganaderos (Malagón, 2012).

En cambio, países en desarrollo caracterizados por mantener un sistema de producción de monocultivos a gran escala, debieron subordinar sus aspiraciones a la dinámica de los mercados internacionales, donde gran parte de los productos agrarios —banano, flores, maíz, palma africana, en el caso de Ecuador— provienen del uso indiscriminado de insumos agroquímicos (McDougall, 2012) representados por las semillas comerciales, los plaguicidas y fertilizantes, la genética del ganado, y las farmacéuticas veterinarias (ETC GROUP, 2013), beneficiándose a las empresas transnacionales (Harcourt, 2008). De esta forma, la agricultura extensiva induce a que las economías, emergentes y en desarrollo, abastezcan su demanda local y la del mercado extranjero coartando el acceso a la tierra, los recursos productivos y la coexistencia de otros cultivos y formas de producción (León, 2014; Long, 1996) bajo la iniciativa de la agricultura familiar.

El abordar las teorías *económicas competitiva e institucional*, concretamente el neoinstitucionalismo, permitirá analizar las características de producción de leche tanto en la provincia de Chimborazo como de Galicia, así como la identificación de las variables que inciden en los rendimientos productivos de cada territorio. Los nuevos desafíos de la competitividad de las empresas y los territorios requieren de una articulación entre los procesos de abastecimiento de materias primas, manufactura, logística y comercialización (Porter, 1991). Por otro lado, esos mismos desafíos abren la posibilidad de basar la competitividad en una revalorización del capital endógeno, mediante la vinculación de las producciones agrarias con los territorios rurales (Tolón y Lastra 2009). En este sentido, los signos distintivos de calidad —denominados así por la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (García-Bermejo, 2011)— constituyen la vía pragmática para que los productos agrarios adquieran características diferenciadoras.

## TEORÍAS ECONÓMICAS COMPETITIVA E INSTITUCIONAL.

### INCIDENCIA EN EL FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN AGROALIMENTARIA

Michael Porter en la última década del siglo xx orientó sus estudios a la estructura productiva y el comportamiento de las organizaciones.<sup>2</sup> A partir de ello, definió la Teoría de la Competitividad aportando en gran medida a la concepción de una nueva propuesta de cadena

productiva, que al incorporar conceptos y actores externos como innovación+desarrollo (I+D), instituciones de carácter público, privado y un marco normativo, configurarían el nuevo paradigma de cadenas de valor.<sup>3</sup>

Un concepto amplio y actualizado es ofrecido por Humphrey y Schmitz (2000); Kaplinsky y Readman (2001), quienes manifiestan que la competitividad son las capacidades con que cuentan las empresas y que al sumar innovación, eficiencia y el mejoramiento de la productividad, generan valor agregado a los productos. Peres y Stumpo (2000), amparados en la teoría porterioriana, abordan el concepto de competitividad aplicado a las PYMES, luego de que la economía mundial adoptara un nuevo modelo económico (NME),<sup>4</sup> resaltando las ventajas competitivas de las empresas a partir del uso intensivo del factor mano de obra. Por su parte, Pietrobelli y Rabellotti (2006) reconocen que las pymes, en especial las de América Latina, ante la falta de capacidades internas, limitan su participación efectiva en los mercados mundiales; a pesar de lo cual su potencial adaptativo les permite mejoras de la competitividad.

En este marco, la implementación de estrategias y políticas institucionales por parte de los agentes privados, conllevan a mejorar su presencia tanto en el mercado local como extranjero. Estas decisiones además de viabilizar la consolidación de los agentes pueden ser aplicadas bajo diferentes esquemas de organización productiva (clústeres, distritos industriales, cadenas de valor), constituyéndose en una alternativa de desarrollo para los territorios, concretamente sobre aquellos localizados en zonas periféricas o rurales (Pietrobelli y Rabellotti, 2006).

Como aporte a la estructuración y funcionamiento de los agentes y actores económicos — incluido el Estado, en calidad de órgano rector y regulador de las políticas, leyes y normativas para el desempeño efectivo de los mercados— surge la Teoría Institucional a comienzos del siglo xx, cuyo máximo exponente fue W. Hamilton; quien destaca el papel que juegan los individuos y los mercados dentro del contexto social, además de la importancia de las instituciones y la calidad de la información (Hamilton, 1919) para el análisis de la conducta humana (Hodgson, 2000) en un entorno de negociación e intercambios.

A partir de la teoría institucional, y luego de que las Ciencias Sociales enfrentaran hechos históricos,<sup>5</sup> surge el pensamiento económico neoinstitucional, el cual a partir de la Teoría de Mercado y la Estructura Organizacional Económica y el modelo de elección racional —principio de la economía neoclásica— conllevan a consumidores y empresas a adquirir beneficios y utilidades respectivamente (De Alessi, 1983), incluso Simon (1957) destaca que lo propio es hablar de satisfacción en procesos de maximización de beneficios debido a que el comportamiento de los individuos responde a procesos mentales.

A partir de la teoría institucional surge la línea de pensamiento, Nuevo Institucionalismo Económico (NIE), la misma que destaca a los factores derechos de propiedad<sup>6</sup> y costes de transacción,<sup>7</sup> los cuales al ser incorporados y valorados por parte de las empresas o agentes económicos dan paso a la vigencia y suscripción de contratos (Alchian y Demsetz, 1972) entre diferentes trabajadores, gerentes, propietarios, compradores y vendedores. De esta forma, el neoinstitucionalismo plantea que las relaciones de intercambio y la presencia de instituciones articuladoras aportan a los incentivos con que cuentan los individuos para competir dentro del mercado (Compés, 2003), viabilizando, así, la revalorización de los recursos endógenos disponibles en los territorios. El NIE identifica a la información como elemento clave en la coordinación entre agentes y

actores económicos dispuestos en los diferentes mercados; sin embargo, al ser una variable estratégica de negociación, está expuesta a la manipulación ante las necesidades y logros de los objetivos de los agentes (Williamson, 1989), configurándose el supuesto de información asimétrica.<sup>8</sup> Para dirimir estos factores de riesgo e incertidumbre (Castillo, *et al.*, 2008), los agentes están obligados a la identificación de información, fijación de salvaguardas, implementación de mecanismos de control y protección de los derechos de propiedad (Eggertsson, 1990); logrando, así, transparentar y legitimar los procesos de intercambio y transacción de bienes y servicios. De esta forma surgen los signos distintivos de calidad —elementos clave, provenientes de la transferencia de los derechos de propiedad—, los que al estar amparados por el Sistema de Protección Industrial, viabilizan la trazabilidad de los productos —generalmente alimenticios (Dos Santos, 2003)—, propiciando, además, las prácticas culturales y ancestrales, la inclusión social, el cuidado y la protección ambiental en beneficio de los sectores productivos y las comunidades rurales.

Uno de los mecanismos o modo de producción que incorpora una visión conjunta entre los diferentes actores y agentes económicos —más aún cuando éstos responden a concentraciones geográficas dispersas o estructuras con capacidades de capital social limitado o pequeño— son las cadenas productivas, cuyos objetivos o metas permiten que las decisiones de mercado sean participativas, capas de que los riesgos sean compartidos (Amanor-Boadu, 1999), al igual que los ingresos o las pérdidas incrementales.

Los encadenamientos productivos son iniciativas socioeconómicas dinamizadoras y adaptativas, cuyo propósito es apoyar a productores agrícolas y sociedades rurales que son el resultado de la marginación y el capitalismo extractivista. El aplicar una estrategia de crecimiento basada en cadenas productivas —con enfoque al sector agropecuario— se convierte en un recurso intangible dentro de la economía doméstica o geográfica de los territorios, siempre y cuando derive su accionar en la potencialización de habilidades, conocimientos y destrezas acompañadas de *estrategias colectivas* (Tomta y Chiatcboua, 2009), beneficiando exponencialmente a productores y/o comunidades agrorurales.

La propuesta de implementar cadenas productivas modernas —a diferencia de una visión tradicional o supeditada a la consecución de procesos secuenciales— permitirán a los agentes económicos dispuestos en los diferentes eslabones de un mismo núcleo o sector productivo a adaptarse a las acciones y necesidades del actor principal (clientes o consumidores finales), procurando que los procesos sean ágiles, flexibles, sistemáticos y participativos, además que la información fluya bidireccionalmente, logrando inferir en la elaboración de productos con alto valor agregado (Tomta y Chiatcboua, 2009).

El fortalecimiento de toda cadena productiva esta supeditado a los espacios de diálogo, concertación y negociación entre actores partícipes, logrando así, articular procesos multiactor, además de la identificación y priorización de necesidades, expectativas y oportunidades del mercado. Esto permite la construcción de una identidad social y ambiental al interior de la cadena, beneficiando a sus agentes, productores y las organizaciones socioproductivas (Stoian y Gottret, 2011). Los encadenamientos se constituyen en vía rápida para el emprendimiento empresarial —por ejemplo, Mipyme, asociaciones y/o cooperativas agrícolas—, cuya propuesta es la producción y comercialización de productos agroalimentarios dentro y fuera

de las zonas geográficas de influencia, además su desarrollo económico y sostenible pudiese estar complementado con actividades, turísticas, gastronómicas o artesanales.

#### PRODUCCIÓN DE LECHE EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA

El sector agroalimentario español experimentó cambios significativos en su marco de funcionamiento a raíz de la adhesión de España a la Unión Europea (1986) y la consiguiente liberalización de los intercambios con los restantes países miembros; esto coincidió en el tiempo con otros dos procesos: i) liberalización del comercio mundial de productos agrarios, conllevando a una creciente apertura del mercado europeo a la competencia internacional<sup>9</sup> (década de los 90), y ii) sucesivas reformas que desde mediados de los 80 fuesen aprobadas vía PAC —política agraria inherente al espacio de la Unión Europea—. También conforma como hecho trascendental, la implementación en 1984 de un sistema de cuotas para el sector lácteo, destinado a regular la producción y evitar los excedentes tal cual existían en décadas anteriores (López, 2000).

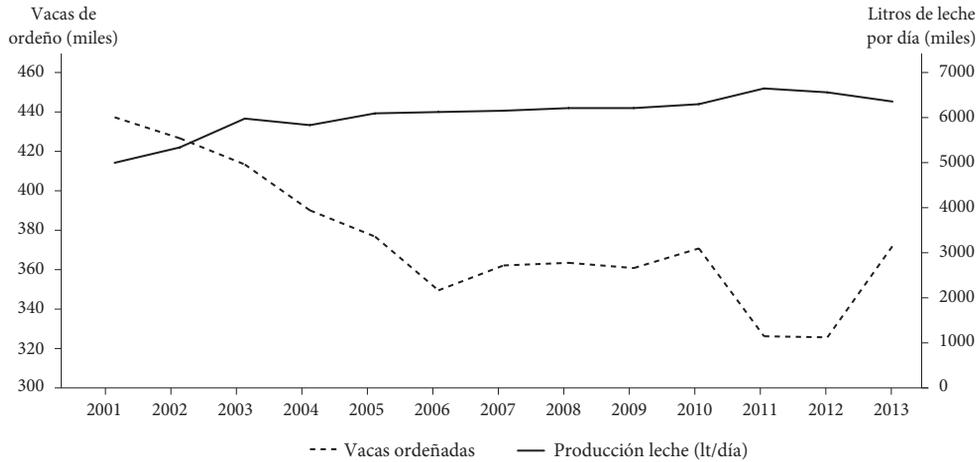
En ese contexto de creciente apertura y competencia exterior y de la existencia de un sistema que limita la producción de leche y lácteos (sistema de cuotas), la CAG se ha consolidado en las tres últimas décadas como la principal región lechera de toda España. Concretamente, en la campaña láctea 2011-2012<sup>10</sup> Galicia contaba con 11.545 explotaciones de leche —más de la mitad de las explotaciones españolas— registrando una producción de 2.334,6 miles de toneladas, algo más del 38% de toda la producción del país (Fundación Novacaixagalicia, 2012).

Por su parte, Langreo (1996) analiza la industria láctea del norte de España y reflexiona sobre el papel que en ella juegan las pequeñas y medianas empresas, manifestando que éstas operan bajo la figura de economía de red,<sup>11</sup> por cuanto toda industria es el motor de desarrollo de una cadena productiva, viabilizando las explotaciones ganaderas a partir de la industrialización de su materia prima. Esta autora identifica las variables que caracterizan la competitividad de la cadena productora láctea en el norte de España: i) condiciones exigidas de la materia prima; ii) características de la empresa compradora; y iii) estrategias comerciales.

A partir del grado de fragmentación en el suministro de la materia prima, la flexibilidad de la cadena técnica-productiva y la importancia de las producciones intermedias, se configuran las actividades complementarias y especializadas: acopio, soporte comercial, reutilización de maquinaria, transferencia de tecnología y costes compartidos. De ello se ha derivado la configuración de una red compleja de relaciones dentro de la cadena productiva láctea, que en todo el norte de España y concretamente en Galicia se ha organizado en parte a través de estructuras cooperativas para el suministro de insumos a las explotaciones ganaderas, la comercialización en común de su producción y en ciertos casos también la transformación industrial de la leche, (Langreo, 1996).

Por otro lado, aparece como elemento configurador —de la nueva era productora— respecto al sector lechero de la CAG la incorporación de los atributos de calidad, relacionados con aspectos sensoriales, ambientales, seguridad alimentaria, culturalidad y prácticas productivas (Sanz, 2008); sin embargo, los resultados no han sido visibles mayoritariamente por el mercado de consumidores, precisamente por los efectos en la negociación del precio de la materia

**Figura 1. Evolución anual del número de vacas lecheras y la producción de leche en la CAG (2001-2013)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del MAGRAMA (Ministerio de Agricultura y Medio Ambiente). Nota. La producción media de leche/día se calcula a partir de la relación entre la producción total y 360 días calendario. Fuente: Elaboración propia a partir de datos del magrama (Ministerio de Agricultura y Medio Ambiente).

prima diluidos por las cambiantes políticas y regulaciones de la PAC, logrando apenas la existencia de contados productos derivados del sistema, esencialmente quesos, que responden a características enógenas de las provincias pertenecientes a la CAG.

Estas marcas oficiales de calidad, al estar amparadas por el paradigma neoinstitucional y el propio Sistema de Propiedad Industrial, reciben el nombre de signos distintivos, entre los que resaltan denominaciones de origen, indicaciones geográficas, agricultura ecológica. En la práctica, estos signos apoyan a rescatar las actividades ancestrales y las propias prácticas de manufactura agroalimentaria de un territorio o zona específica, despertando cada vez interés a los consumidores, aportando a la fijación de precios diferenciados frente a los competidores (Valceschini, 1999) e incrementando la renta de los pequeños productores (Sanz, 2007).

Para precisar la evolución del sector lechero de la CAG durante el periodo 2001-2013, considérese el número de vacas ordeñadas (eje izquierdo de las ordenadas) de la zona objeto de estudio, que si bien presentó un comportamiento decreciente (una reducción promedio anual del 17%); en cambio, la producción de leche (eje derecho de las ordenadas) registró un crecimiento promedio anual del 2,02%; llegando a producirse en el año 2013 2,3 billones de litros o su equivalente 2,3 millones de toneladas de leche al año; estos hechos traducidos en términos de asimetría interpretan un comportamiento inversamente proporcional entre las dos variables (ver Figura 1).

En cambio, analícese las variables de producción anual de leche por cada una de las provincias de la CAG respecto a los periodos 2001 y 2011 (eje izquierdo de las ordenadas) y también, el rendimiento que presentan las vacas ordeñadas (eje derecho de las ordenadas) por provincia

y periodo; esto permitió a los investigadores identificar que las provincias de A Coruña y Lugo generan la mayor producción de leche en la zona, un total del 87% o su equivalente 2,1 millones de toneladas de leche en el año 2011 (ver Figura 2). Además, como hecho importante y que marca el desarrollo de este sector en la industria agroalimentaria de la CAG (durante el primer decenio del siglo XXI), es el incremento de la producción media de leche por vaca ordeñada, el cual paso de 11,44 a 20,41 litros (valor que incorpora la producción medio de las cuatro provincias), registrándose un incremento de la productividad en más del 75% (ver Figura 3).

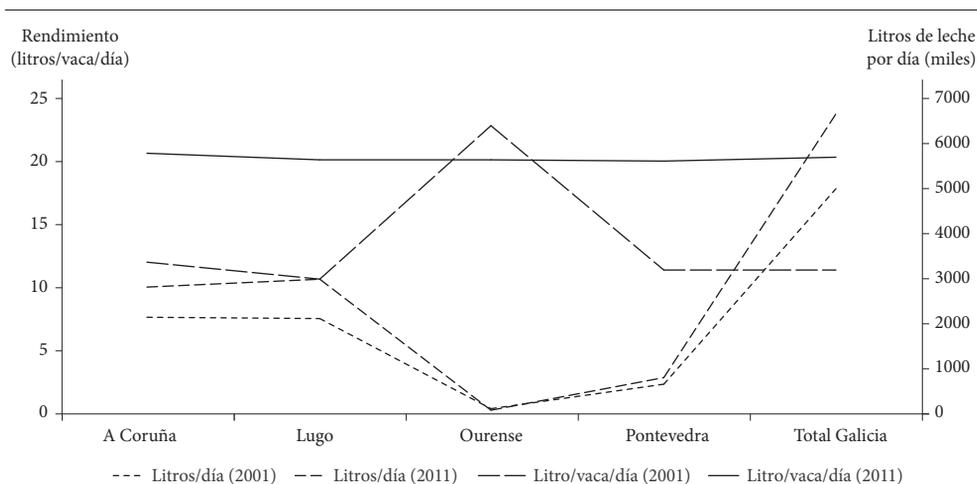
Entre los posibles motores que incidieron para el cambio y crecimiento del sector lechero de la CAG, se sitúan la mejora y sistematización de los procesos en la cadena, los métodos de investigación e innovación para la mejora de razas de ganado de leche, la concentración de explotaciones lecheras en zonas de abundante lluvia y pastizales, y la implementación de modelos intensivos de producción ganadera (Fernández-Lorenzo, Dagnac, González-Arráez, Valladares, Pereira-Crespo, y Flores, 2009; mapa, 2008).

#### PRODUCCIÓN DE LECHE EN LA PROVINCIA DE CHIMBORAZO

La industria agroalimentaria ecuatoriana inicia su camino de la competitividad mediante el uso de las cadenas de valor, luego de que diferentes proyectos de la cooperación internacional beneficiaran a los pequeños productores permitiéndoles acceder a los mercados globalizados (Martínez, 2011). Al igual que en otros países de América Latina, las cadenas productivas coadyuvaron a la integración de los territorios y apoyaron a las relaciones económicas, sociales y cooperadas a partir de las actividades agrícolas.

A pesar de estas experiencias, la persistencia de un modelo de *agricultora por acumulación*,<sup>12</sup> sumado a la estructura de la propiedad de la tierra —injusta y con alta concentración (OEA, 1971)—, dieron lugar a comportamientos monopólicos, convirtiendo al campo en el espacio para la ganancia y acumulación (Rhon, 2014); esto tiene relación con los procesos industrializadores de la agricultura, donde la incorporación de tecnologías, maquinaria y equipo en grandes extensiones de tierra cultivable conllevaron a la instauración de emporios agrícolas.

El territorio latinoamericano —región del mundo con mayor concentración de la tierra (Kay, 2014)—, enfrenta en los últimos veinte años una nueva era agraria, donde las empresas transnacionales y los oligopolios de insumos controlan la producción de *commodities* (Kay, 2014). Ecuador, desde su época republicana, ha enfrentado tres reformas agrarias; sin embargo, su tercera reforma —medida a partir del Censo 2000— pone al descubierto la incorporación del sector agrícola al capitalismo neoliberal globalizado, donde las fuerzas de mercado (oferta, demanda y competitividad) se convirtieron en los nuevos elementos nucleares de las políticas públicas agrarias, más aún cuando la mayor concentración de la tierra representaba menos del 3% del total de las explotaciones (ver Tabla 1). Este fenómeno estuvo presente en «casi» todas las provincias de la Costa, a diferencia de la Sierra, donde se desencadenó el efecto minifundio, exceptuando las provincias de Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo, las cuales por varios años presentaron una activa concentración de la tierra en un número reducido de Unidades de Producción Agrícola (UPA).

**Figura 2. Producción y rendimiento de leche (litros/vaca/día) en las provincias de la CAG (2001 y 2011)**


Fuente: Elaboración propia a partir de datos del magrama (Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente).

**Tabla 1. Evolución de las estructuras agrarias en el Ecuador**

TAMAÑO	CENSO 1954		CENSO 1974		CENSO 2000	
	NO. EXPLOTACIONES	%	NO. EXPLOTACIONES	%	NO. EXPLOTACIONES	%
Menos de 5 ha	251.686	71,1	346.877	66,8	535.309	63,5
De 5 a 20 ha	67.650	19,1	96.360	18,6	176.726	21,0
De 20 a 100 ha	27.742	7,8	64.813	12,5	111.290	13,2
Más de 100 ha	7.156	2,0	11.091	2,1	19.557	2,3
Total	354.234	100,0	519.141	100,0	842.882	100,0

TAMAÑO	CENSO 1954		CENSO 1974		CENSO 2000	
	CAPACIDAD EXPLOTACIONES	%	CAPACIDAD EXPLOTACIONES	%	CAPACIDAD EXPLOTACIONES	%
Menos de 5 ha	432.200	7,2	538.700	6,8	774.225	6,3
De 5 a 20 ha	565.800	9,4	935.300	11,8	1.706.794	13,8
De 20 a 100 ha	1.138.700	19,0	2.664.700	33,5	4.614.436	37,4
Más de 100 ha	3.863.000	64,4	3.810.800	47,9	5.260.375	42,6
Total	5.999.700	100,0	7.949.500	100,0	12.355.830	100,0

Fuente: Fuente: Elaboración propia a partir de García (2006).

Por otro lado se sumaría el rol protagónico de las cadenas de supermercados, quienes basadas en políticas acaparadoras comercializarían aproximadamente el 40% de los bienes agrícolas para el consumo (Berdegué, Reardon, Barret y Timmer, 2003). La creciente concentración de poder por parte de estos agentes económicos dio lugar a la consolidación de cadenas

agroalimentarias con amplio dominio en actividades agroindustriales e, incluso, una prolongada incidencia en el comportamiento y los gustos alimentarios de la población.

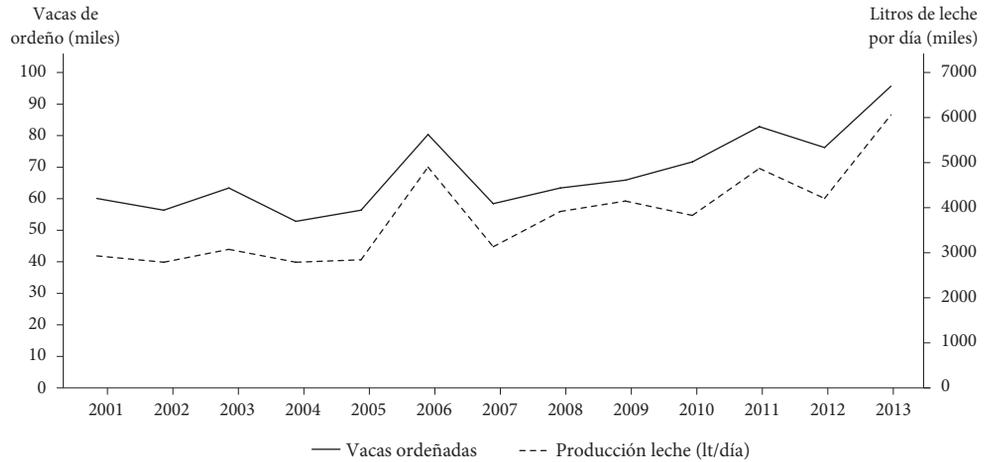
Ecuador a principios del nuevo siglo XXI idealizaría una propuesta innovadora y participativa denominada «Proyecto de Desarrollo de los Pueblos Indígenas y Negros del Ecuador (PRODEPINE)», convirtiéndose en el primer proyecto cultural del neoliberalismo y que estuvo patrocinado por el Banco Mundial luego de la Declaratoria de Naciones Unidas para la atención de los pueblos indígenas y campesinos promulgada al término de los años 90 (Bretón, 2007). PRODEPINE no hubiese tenido cabida sin la antelación de hechos como el gran levantamiento indígena en el año de 1994, las nuevas resoluciones del poder político, las constantes protestas sociales y la existencia de una reformulada Ley Agraria (1992); está última concediendo participación —limitada o controlada— de las comunidades campesinas en las decisiones de orden agrícola.

Estos acontecimientos se convertirían «en la puerta de entrada» para la inserción en la palestra política de nuevos actores sociales como los movimientos y las organizaciones indígenas; quienes a su vez y de forma reiterativa elevaban sus propuestas —esencialmente la erradicación del hambre y la pobreza y la puesta en marcha de mejores condiciones de trabajo en el campo—, despertando así el interés en ciertos organismos y agencias multilaterales para el desarrollo y de los propios gobiernos de corte neoliberal, luego del incesante fracaso del desarrollismo estatal. De esta forma, el imperio capitalista del Norte, quien aprovechando la situación y desconcierto del país —que en ese entonces proyectaba un infundado vaticinio de progreso y desarrollo sostenido de la economía— surge el proyecto PRODEPINE, en respuesta a las amenazas de los nuevos actores sociales, y cuyo contenido adoptó la condición de *multiculturalismo neoliberal* (Díaz-Polanco, 2006); el cual tuvo como aporte (vía crédito reembolsable) cerca de 40 millones de dólares para el condicionado desarrollo de las comunidades rurales; posteriormente este valor incrementaría la deuda externa del país (Uquillas, 2002).

El (supuesto) desarrollo del campesinado y de las propias familias que a diario mantienen una agricultura de subsistencia, pasaron en el corto plazo a los sometimientos, las condiciones y exigencias por parte de las transnacionales agroalimentarias —incluso de aquellas grandes empresas domiciliadas en Latinoamérica y que adoptaron el calificativo de multilatinas (Kay, 2014)—; e incluso despertarían nuevos intereses por quienes ejercían control y predominio en los *niveles parciales de producción*;<sup>13</sup> frente a esto el pequeño productor vería afectada su renta, provocando abandono de las tierras cultivables y decisiones migratorias, desencadenándose una desorganización y desintegración del núcleo familiar y ahondando aún más la crisis de las poblaciones rurales.

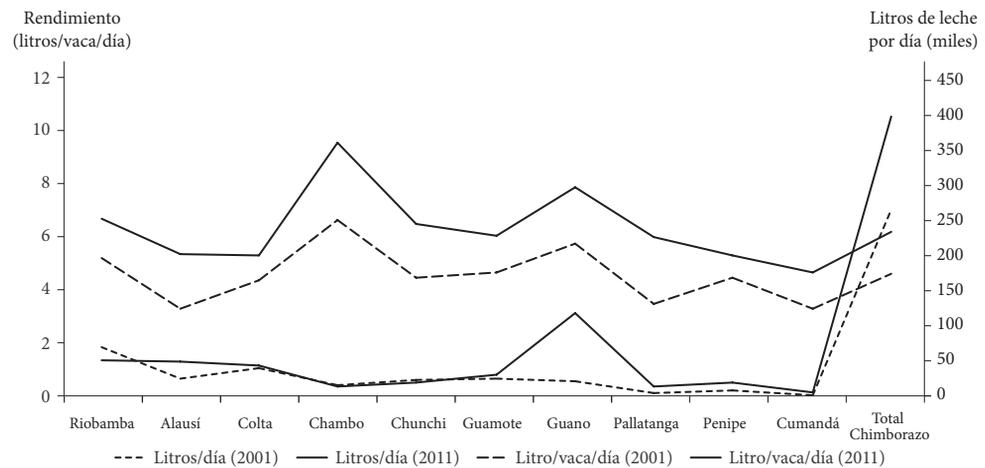
Frente a lo expuesto anteriormente surge la necesidad de medir la evolución del sector agrícola ecuatoriano —tomando como base las zonas o territorio donde concentran un alto porcentaje de familias campesinas—. Para alcanzar este propósito se ha identificado a la provincia de Chimborazo, cuna de la población indígena del Ecuador, o comunidades rurales cuyas actividades agrícolas ancestrales recaen en la crianza, el pastoreo y la producción de leche de bovino; además de otras actividades como siembra, cuidado y cosecha de gramíneas, hortalizas, entre otros. Además, debe tomarse en consideración el número de vacas ordeñadas (eje izquierdo de las ordenadas) en el territorio chimboracense, describiendo un comportamiento incremental promedio del 4% por año; mientras que la evolución en la producción de leche (eje

**Figura 3. Evolución anual del número de vacas lecheras y la producción de leche en Chimborazo (2001-2013)**



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Sistema de Información Nacional (SIN) del Ecuador.

**Figura 4. Producción y rendimiento de leche (litros/vaca/día) en los cantones de Chimborazo (2001 y 2011)**



Fuente: Elaboración a partir de datos del SIN del Ecuador y la Encuesta de Superficie y Producción Agropecuaria.

derecho de las ordeñadas) registró un crecimiento promedio del 6,24% por año, todo esto en el periodo 2001-2013. El año 2013 registró la producción de leche más importante en la provincia de Chimborazo de todos los tiempos, alcanzando un nivel de 206 millones de litros (o su equivalente promedio de 573.035 litros por día); estos hechos traducidos en términos relativos

de simetría interpretan un comportamiento directamente proporcional entre las dos variables. Asimismo, el análisis descriptivo induce a que la capacidad instalada —en cuanto a vacas ordeñadas— registró un incremento aproximado del 60% entre los años 2001 y 2013 frente a un incremento de la producción de leche en 43,57% para el mismo periodo (ver Figura 3).

En otro apartado se analizan las variables referentes a la producción anual de leche en la provincia de Chimborazo y para los periodos 2001 y 2011 (eje izquierdo de las ordenadas) y el rendimiento por vaca ordeñada (eje derecho de las ordenadas) para cada cantón y periodo; esto permitió identificar a Guano, Riobamba, Alausí y Colta como territorios del endogenismo lechero, seguido de los cantones de Guamote, Alusí y Chambo, registrándose un total del 91%, o su equivalente 151 millones de litros de leche en el año 2011 en el 70% de los cantones pertenecientes a la provincia de Chimborazo. También es conveniente precisar que durante el primer decenio del siglo XXI la media de litros producidos en los distintos cantones paso de 4,89 a 6,51, o su equivalente en términos relativos, notándose un incremento del 33% (ver Figura 4), representando un aumento deficitario en el rendimiento y la producción frente al incremento significativo del 45% en el número de vacas ordeñadas (presentado en la figura 3).

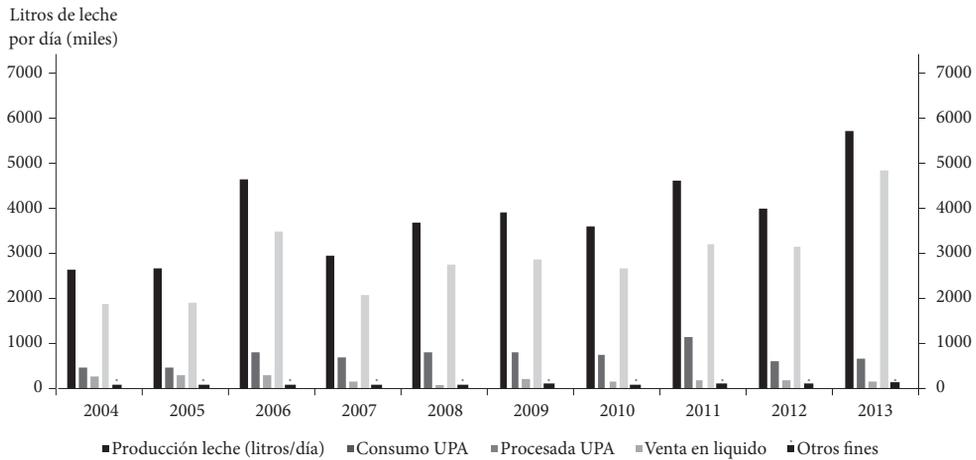
Finalmente, se ilustra acerca del destino diario de la leche producida en la provincia, registrándose que cerca del 75% está orientada a la venta en líquido del producto —que posteriormente será utilizado como materia prima en la industria láctea de la zona y de otras provincias aledañas—, en cambio, el 24% está dedicado al consumo y procesamiento en las propias unidades de explotación agrícola, y apenas el 1% tiene otros fines distintos a los expuesto anteriormente. De los segmentos correspondientes a consumo y procesamiento en la UPA constan aquellos valores destinados para alimento y cuidado de las crías (ver Figura 5).

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El presente trabajo en su fase inicial identificó a las teorías económicas Competitiva e Institucional, como aquellas teorías convergentes para la concertación de conceptos implícitos a la producción lechera de dos territorios —CAG y Chimborazo— que por sus condiciones climáticas, culturales y ancestrales han hecho de la ganadería una fuente de subsistencia; entre los conceptos rescatados son: uso de recursos endógenos, productividad, rendimiento y eficiencia productiva. El estado del arte está enriquecido con experiencias vividas de los autores tanto en la CAG como en Chimborazo, además de los diferentes trabajos y publicaciones registradas en revistas de alto impacto.

La CAG presentó un crecimiento vertiginoso de la industria lechera durante los años 90 e incluso la primera década del siglo XXI, gracias a las decisiones políticas y coyunturales de la Comunidad Europea vertidas en la PAC y que incluyen ayudas directas a los productores agrícolas. Estas decisiones motivaron a la practicidad de actividades intensivas de producción, el uso de productos agroquímicos —originándose una (des)convivencia ambiental y de prácticas ancestrales agrícolas—; sin embargo, esto permitió consolidar al sector lácteo de España mediante la implementación de una cadena productiva estructurada, concentrando en cada eslabón a los pequeños productores, fortaleciendo las decisiones cooperadas y asociadas, e impulsando el desarrollo de las explotaciones ganaderas.

Figura 5. Destinos de la producción de leche en la provincia de Chimborazo



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del SIN del Ecuador.

Los procesos de I+D+i se convertirían en los vehículos de cambio, ya que la mejora genética de las razas ganaderas, la incorporación de sistemas intensivos de producción lechera, y sumado la renovación y adopción de nueva maquinaria y tecnología de trabajo, apoyarían a solucionar los problemas de productividad y competitividad presentados en las explotaciones ganaderas de la CAG en el antes y durante el primer periodo de adhesión de España a la Unión Europea. Este trabajo continuo replicándose en las distintas comunidades autónomas, garantizando mayor eficiencia productiva, tal cual lo muestran las Figuras 1 y 2, evidenciando un crecimiento productivo a pesar de la reducción del número de vacas en ordeño y también las restricciones impuestas por los organismos de control afines a la convivencia comunitaria de toda Europa.

La provincia de Chimborazo mantiene un sistema productivo lechero atomizado, que si bien está identificado —parcialmente— a los preceptos de la agricultura familiar, su mayor peso productivo lo genera un reducido número de explotaciones agrícolas, lo que convierte a Chimborazo en la provincia andina con mayor concentración de tierra para uso agropecuario (MIPRO, 2011). Entre las actividades ganaderas básicas a cumplirse en finca, están el cuidado y el ordeño, en cambio la alimentación (piensos y balanceados) y el tratamiento de enfermedades, catalogadas como actividades complementarias (en uso y responsabilidad), son efectivizadas por empresas transnacionales o multilatinas «agroindustriales». El modelo comúnmente utilizado en la zona es *producción extensiva*, el cual hace que los crecimientos sean marginales en términos de productividad (a pesar de existir incrementos significativos en el número de vacas ordeñadas), o también que la producción se ha visto reducida en términos relativos del crecimiento. La falta de innovación tecnológica e investigación especializada en los últimos veinte años ha provocado un estancamiento de la producción agropecuaria —en términos de producción lechera—; que si bien existe un incremento de la producción el número de vacas de ordeño, 40% y 60% respectivamente, el rendimiento apenas estuvo en el orden del 20%; conllevándonos a

la interpretación de que el sector ganadero no ha enfrentado cambios importantes en términos de I+D+i en los últimos diez años, registrándose mismos procedimientos, mismos recursos, mismos actores (sean estos de carácter público, social e inclusive político y económico) para cada uno de los eslabones o segmentos de la cadena.

### CONCLUSIONES

Los territorios rurales, al representar al eslabón inicial de todo tejido agroproductivo muestra la vulnerabilidad al que están expuestos sus actores (indígenas y campesinos), donde las relaciones rural-urbano y las propias fuerzas del sistema capitalista dan paso a la coexistencia de rasgos de pobreza y alta regresión social; para esto, es promisorio la identificación e implementación de modos de producción, que ayuden a la revalorización de los recursos endógenos, incluso desde la fase productiva. Es así el caso de los encadenamientos productivos, modelo organizacional de la producción lechera en Galicia, el cual viabilizó la inserción de los diferentes actores y agentes económicos (más aún de los considerados vulnerables), el cual además, permitió mejorar las condiciones de vida de los ganaderos, guardando correlación con el sistema agroindustrial (local y nacional) configurado a partir de normas y disposiciones legales que trazaron los objetivos y principios de soberanía y sostenibilidad agroalimentaria.

El modelo productivo agroindustrial consolidado en la CAG durante los años 90 y primera década del siglo XXI permitió a la cadena productiva lechera instrumentar decisiones de innovación tecnológica y genética en las diferentes unidades de explotación agropecuaria; haciendo de éstas verdaderas empresas productivas y competitivas bajo la figura de cooperativas agroindustriales. Este fenómeno de asociacionismo empresarial se dispararía por toda Europa, convirtiendo al trabajo de agricultores y ganaderos en factores productivos relevantes dentro de la economía y el desarrollo de los territorios. El modelo agroindustrial español tuvo reconocido impacto en la economía local, gracias al impulso que los gobiernos comunitarios hicieron a los signos distintivos de calidad, trasladándose de verosímil aspectos jurídicos y proteccionistas de marcas hacia verdaderas estrategias de desarrollo territorial, donde pequeños productores rescatarían prácticas productivas ancestrales para la elaboración de productos lácteos —específicamente quesos—, haciendo de éstos, competitivos y atractivos por parte de los consumidores, mejorando así la renta y nivel de vida de las familias campesinas.

Ecuador, especialmente Chimborazo, por varias décadas sumido en el modelo de agricultura por acumulación, siempre a la espera de las decisiones parsimoniosas por parte del estado y demás instituciones contraloras del agro, hicieron de los campesinos, presa de los cambios globales en aspectos de productividad y competitividad —a causa de las propias multinacionales o latinas— inclusive acarrearían hasta la presente fecha consecuencias social y ambientalmente regresivas en las distintas comunidades rurales.

Por otro lado, la falta de innovación tecnológica y políticas públicas conducentes a la transformación de la matriz productiva, revertieron en la incipiente generación de renta del sector agropecuario, incluso contrayendo los niveles de producción y destino de la materia prima — como es el caso del sector lechero de Chimborazo— vistos a partir del crecimiento limitado del rendimiento productivo en apenas 20,44% vs la alcanzada por la CAG, que ascendió al 75%

entre los periodos 2001 y 2011. Sin lugar a dudas, la falta de políticas públicas orientadas a salvaguardar las estructuras y los principios agrarios se ha convertido en el mayor problema de subdesarrollo en Latinoamérica, especialmente en Ecuador y sus territorios rurales, a diferencia de Europa donde sus estados motivados en principios de desarrollo comunitario, instrumentaron una serie de normas y políticas encaminadas a la defensa y protección del sector agrario, además de estandarizar fórmulas cooperadas para la producción e industrialización de productos agroalimentarios para uso y beneficio de los consumidores.

Finalmente, este documento puede ser en medio de consulta y guía para el fortalecimiento de la producción agrícola (refiérase al sector lechero), cuyos estrategias empleadas, inducen al uso de marcas oficiales de calidad, la mejora e innovación de los procesos productivos y la inserción de nuevos conocimientos investigativos y tecnológicos, capas de permitir la consolidación del sistema productivo lácteo en comunidades y territorios rurales del Ecuador.

#### NOTAS

- 1 Estrategia Europa 2020 prevista en la Agenda 2000 destaca como segundo pilar de la PAC (1999) la formulación de una política de desarrollo rural, cristalizándose una nueva propuesta de modelo de agricultura sostenible basada esencialmente en las prácticas agroambientales y la multifuncionalidad y calidad de las producciones agrícolas (Navarro, 2007). Por otro lado, si bien la PAC no considera ayudas económicas vía sostenimiento de precios, sin embargo, prevé las transferencias públicas en calidad de ayudas directas a los productores agropecuarios.
- 2 Economista norteamericano que, apalancado en la visión shumpeteriana, construyó la teoría de la competitividad que en el año 1990 daría a conocer en su obra *La ventaja competitiva de las Naciones*. Incorporó elementos de orden nacional, regional e incluso en el contexto de la economía mundial para representar la competitividad de las empresas (McCormick, 2005).
- 3 En la década de 1980, el término competitividad aplicado a los negocios internacionales tuvo como connotación el desarrollo sostenible de los territorios, siendo éste el grado en el cual un país es capaz de sostener y expandir su participación en los mercados internacionales al tiempo que eleva la calidad de vida de su población (Fajnzylber, 1988). La competitividad es determinada por la productividad con que una nación, región o clúster utiliza sus recursos naturales, humanos y de capital (Porter, 1991).
- 4 A mitad de la década de 1980, surge el Nuevo Modelo Económico (NME) basado en una economía de libre mercado, promoviendo así la eliminación del proteccionismo comercial, la liberalización del sistema financiero, la privatización de las empresas estatales y una mayor flexibilidad del mercado laboral (BID, 1997).
- 5 Según Hodgson (1998), los hechos que reemplataron la conducta y participación del individuo en una renovada sociedad son: i) la economía incorpora a la matemática y estadística como herramientas de análisis y pronóstico; ii) la depresión de los años 30 ante los trastornos económicos y sociales de la I y II Guerra Mundial; y iii) la aparición de la psicología del comportamiento y el positivismo, paradigmas transdisciplinarios en reemplazo del instinto psicológico y pragmatismo filosófico, pilares del institucionalismo.
- 6 Constituyen un paquete de facultades legales e intercambiables libremente, de las cuales depende la transformación de los activos negociables en capital. La injerencia o cambio en los derechos de propiedad se ven afectados por la asignación de los recursos, la composición de los bienes a producirse y la distribución de los ingresos (Burgos, 2002).
- 7 Incorporan a los costes de producción; a partir del neoinstitucionalismo se convierten en la forma más amplia de medir la eficiencia empresarial (Toboso y Compés, 2003).
- 8 Es cuando la información relativa acerca de los productos o los propios agentes económicos es incompleta e inclusive está distribuida de forma asimétrica (Castillo, Compés y Morales, 2008); esto conlleva a una mayor capacidad de decisión por parte de las empresas al momento de emprender una

- transacción (Williamson, 1989). Por su parte, (Serra, 1993) manifiesta que la información asimétrica se presenta cuando el principal no puede observar —a priori y a posteriori— el esfuerzo realizado por los agentes, ya que el resultado final de la negociación dependerá de otros factores que no son controlables.
- 9 Los acuerdos de la Ronda de Uruguay GATT (1994), implementados en el periodo 1995-2000, obligaron a la UE a abrir sus mercados a la competencia exterior, reducir las subvenciones a las exportaciones y disminuir o modificar las modalidades de apoyo interno a la agricultura (López, 2000).
- 10 La campaña láctea en la UE, a efectos del sistema de cuotas, comprenden entre abril y marzo. Por lo tanto, estos datos corresponden al período abril 2011 a marzo 2012.
- 11 Las cadenas productivas no actúan de manera autónoma, sino más bien incorporan una gran cantidad de puntos de encuentro y áreas de confluencia con agentes económicos pertenecientes a un mismo sistema de producción o a su vez a otros sectores de la economía.
- 12 Profundizar el estudio de Larrea (2004 y 2006); Maignushca y North (1991).
- 13 Entendiéndose a la gobernanza ejercida por parte de ciertas empresas multinacionales o multilaterales en los diferentes eslabones de la cadena agroalimentaria.

#### REFERENCIAS

- Alchian, A. and Demsetz, H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*, (62), 777-795.
- Amanor-Boadu, V. (1999). Strategic Alliances in Canadian Agri-food Industries. *George Morris Centre*.
- Banco Mundial. (2007a). *Agricultura para el desarrollo*. Washington, EE. UU.: Grupo del Banco Mundial.
- Banco Mundial. (2007b). *From Agriculture to Nutrition: Pathways, Synergies, and Outcomes*. Agriculture and Rural Development Department. Washington DC, USA: World Bank.
- Berdegúe, J., Reardon, T., Barrett, C. and Timmer, P. (2003). The Rise of Supermarkets in Africa, Asia, and Latin America. *American Agricultural Economics Association*, 85(5), 1140-1146.
- BID (1997). *Informe sobre el Progreso económico y social en América Latina*. Washington DC, USA: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Bretón, V. (2007). A vueltas con el neo-indigenismo etnófago: la experiencia PRODEPINE o los límites del multiculturalismo neoliberal. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, (29), 95-104.
- Burgos, G. (2002). Derecho y desarrollo económico: De la teoría de la modernización a la nueva economía institucional. *Revista de Economía Institucional*, 4(7), 174-199.
- Castillo, R., Compés, R. y Morales, A. (2008). Calidad Agroalimentaria, Mercado y Estado: Una interpretación Neoinstitucional. *Agroalimentaria*, (26), 51-62.
- CEPAL (2016). CEPALSTAT. Recuperado de [http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB\\_CEPALSTAT/Portada.asp](http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp)
- Compés, R. (2003). Neoinstitutionalism and institutional change. En Blanc *et al.*, and D. G. Research (Eds.), *Institutions and Rural Change*. Cost a 12 Project.
- De Alessi, L. (1983). Property Rights, Transactions costs, and X-Efficiency: An Essay in Economic Theory. *American Economic Review*, 73(1), 64-81.
- Díaz-Polanco, H. (2006). *Elogio de la diversidad. Globalización, multiculturalismo y etnofagia*. México DF, México: Siglo XXI.
- Dos Santos, A. (2003). Las denominaciones de origen como unidad de planeamiento, desarrollo local e inclusión social. *Revista de Desarrollo Económico*, (8), 25-32.
- Eggertsson, T. (1990). *El comportamiento económico y las instituciones*. Madrid: Alianza Editorial s. A.
- ETC GROUP. (2010). *¿Quién alimenta al mundo?* Recuperado de <http://www.grain.org/es/article/entries/4110-quien-alimenta-al-mundo>

- ETC GROUP. (2013). Semillas, suelos y capesinos. ¿Quién controla los insumos agrícolas? *Cuaderno. Informe 2013*, (111), s/p.
- Fajnzylber, F. (1988). Competitividad Internacional: evolución y lecciones. CEPAL, (36), 12-26.
- FAO (Food and Agriculture Organization). (2002). *La reducción de la pobreza y el hambre: La función fundamental de la financiación de la alimentación, la agricultura y el desarrollo rural*. Roma: Conferencia Internacional sobre la Financiación para el Desarrollo.
- Fernández-Lorenzo, B., Dagnac, T., González-Arráez, A., Valladares, J., Pereira-Crespo, S., & Flores, G. (2009). Sistema de producción de leche en Galicia. Evolución y estado actual. *Pastos. Revista de la Sociedad Española para el Estudio de los Pastos*, 39(2), 251-294.
- Fundación Novacaixagalicia-Claudio San Martín. (2012). *Informe de Economía Galega 2011*. Santiago de Compostela, España. Recuperado de [http://www.obrasocialncg.com/es/publicacion/economia\\_galega\\_2011](http://www.obrasocialncg.com/es/publicacion/economia_galega_2011)
- García, F. (2006). El sector agrario del Ecuador: incertidumbre (riesgos) ante la globalización. *Íconos*, (24), 71-88.
- García-Bermejo, J. (2011). La protección de los conocimientos tradicionales desde una perspectiva económica. *Cuadernos de Economía*, (34), 107-127.
- Hamilton, W. (1919). The Institutional Approach to Economic Theory. *American Economic Review*, (9), 309-318.
- Harcourt, W. (2008). Food Sovereignty and the Right to Live. *Development*, (51), 439-441.
- Hodgson, G. (1998). The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 166-192.
- Hodgson, G. (2000). What is the essence of Institutional Economics? *Journal of Economics Issues*, 34(2), 317-329.
- Holt-Giménez, E. (2009). From Food Crisis to Food Sovereignty. *Monthly Review*, (61), 142-156.
- Humphrey, J. and Schmitz, H. (2000). Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research. *Institute of Development Studies*.
- Kaplinsky, R. and Readman, J. (2001). How Can SME Producers Serve Global Markets and Sustain Income Growth? *Unpublished*.
- Kay, C. (1995). El desarrollo excluyente y desigual en la América Latina rural. *Nueva Sociedad*, (137), 60-81.
- Kay, C. (2014). Visión de la concentración de la Tierra en América Latina. En A. Berry et al., *La concentración de la tierra. Un problema prioritario en el Ecuador contemporáneo* (pp. 15-42). Quito, Ecuador: Abya-Yala.
- Langreo, A. (1996). La relaciones contractuales entre ganaderos e industrias dentro del sistema lácteo. En R. Domínguez, *La vocación ganadera del norte de España. Del modelo tradicional a los desafíos del mercado mundial* (pp. 359-394). Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Larrea, C. (2004). *Dolarización. Crisis y Pobreza en el Ecuador*. Quito, Ecuador: Corporación Editora Nacional.
- Larrea, C. (2006). *Hacia una historia ecológica del Ecuador*. Quito, Ecuador: Corporación Editora Nacional.
- León, X. (2014). Transgénicos, agroindustria y soberanía alimentaria. *Letras Verdes. Revista Latinoamericana de Estudios Sociambientales*, (16), 29-53.
- Long, N. (1996). Globalización y localización: nuevos retos para la investigación rural. En S. Lara-Flores,

- and M. Chauvet, *La inserción de la agricultura mexicana en la economía mundial* (pp. 35-74). México DF, México: Plaza y Valdés.
- López, E. (2000). El Sector Agrario Gallego a las puertas del siglo XXI: Balance de sus transformaciones recientes. *Revista Galega de Economía*, 9(1), 1-30.
- Maignushca, J. y North, L. (1991). El «velasquismo». En R. Quintero (Ed.), *La cuestión regional y el poder*. Quito, Ecuador: Corporación Editora Nacional.
- Malagón, E. (2012). La Política Agraria Común y las Zonas de Montaña. *Ambiente y Derecho*, (10), 13-26.
- MAPA. (2008). *Encuesta ganadera del año 2008*. Ministerio del Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, Secretaría General Técnica. Madrid: Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Martínez, L. (2011). Cadenas Productivas y Territorio. *Eutopía. Revista de Desarrollo Económico Territorial*, (2), 5.
- McCormick, D. (2005). El futuro de los clúster y las cadenas productivas. *Semestre Económico*, 8(15), 87-102.
- McDougall, P. (2012). *The Global Seed Market: Seed Industry SynoPsis*. s/d.
- MIPRO (2011). *Agendas para la transformación productiva territorial: Provincia de Chimborazo*. Recuperado de <http://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/AGENDA-TERRITORIAL-CHIMBORAZO.pdf>
- Navarro, J. (2007). Las políticas de desarrollo rural de la Unión Europea. En J. Sanz, *El Futuro del Mundo Rural* (pp. 151-170). Madrid: Síntesis s. A.
- OEА (1971). *Tenencia de la Tierra y Reforma Agraria en América Latina*. Washigton DC, USA: CIDA.
- Peres, W. and Stumpo, G. (2000). Small and Medium-Sized Manufacturing Enterprises in Latin America and the Caribbean under the New Economic Model. *World Development*, 28(9), 1643-1655.
- Pietrobelli, C., and Rabellotti, R. (2006). *Upgrading to Compete. Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America*. Washington DC, USA: Inter-Amerocan Development Bank.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires, Argentina: Vergara.
- Rhon, F. (2014). Presentación. En A. Berry et al., *La concentración de la tierra. Un problema prioritario en el Ecuador contemporáneo* (p. 7). Quito, Ecuador: Abya-Yala.
- Sanz, J. (2007). *El futuro del mundo rural*. Madrid: Síntesis s. A.
- Sanz, J. (2008). Calificación de Productos, Externalidades territoriales y gobernanza territorial. Las denominaciones de origen. *IV Congreso Internacional de la Red SIAL. Alimentación, Agricultura Familiar y Territorio* (pp. 1-25). Mar del Plata, Argentina: ALFATER.
- Serra, R. (1993). *La Empresa: Análisis Económico*. Barcelona, España: Labor.
- Simon, H. (1957). *Models of Man; social and rational*. New York, USA: Wiley.
- Sineiro, F., Santiso, J., Calcedo, V. and Lorenzana, R. (2009). *El sector lácteo español, escenarios de evolución*. A Coruña, España: COVAP.
- Stoian, D. and Gottret, M. (2011). Estrategias para el Fomento de Cadenas. En W. Demenus, and P. Crespo, *Cadenas productivas y desarrollo económico rural en Latinoamérica* (pp. 124-307). Quito, Ecuador: CONCOPE.
- Toboso, F. y Compés, R. (2003). Nuevas tendencias analíticas en el ámbito de la nueva economía institucional. La incorporación de los aspectos distributivos. *El Trimestre Económico*, 70(4), 637-671.
- Tolón, A. y Lastra, X. (2009). Los alimentos de calidad diferenciada. Una herramienta para el desarrollo rural sostenible. *Revista Electrónica de Medioambiente m+a*, (6), 45-67.
- Tomta, D. y Chiatcboua, C. (2009). Cadenas productivas y productividad de las Mipymes. *Criterio Libre*, 7(11), 145-164.

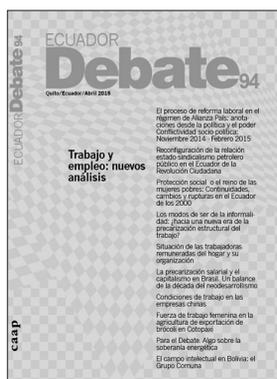
- Uquillas, J. (2002). Fortalecimiento de la capacidad de autogestión de los pueblos indígenas y afroecuatorianos: el caso de PRODEPINE. *Ponencia presentada en el Primer encuentro de LASA sobre estudios ecuatorianos*, Quito, Ecuador
- Valceschini, E. (1999). Les signaux de qualité crédibles sur les marchés agroalimentaires: certifications officielles et marques. En L. Lagrange, *Signes officiels de qualité et développement agricole* (pp. 147-166). Paris, France: Technique et Documentation.
- Williamson, O. (1989). *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.



RESEÑAS

Vol. 67, N.º 106 (noviembre 2015)





---

Varios autores

TRABAJO Y EMPLEO: NUEVOS ANÁLISIS

CAAP, Quito (2015)

174 págs.

---

Bajo el título de *Trabajo y empleo: nuevos análisis*, el número 94 de *Ecuador Debate* nos presenta un dossier de seis artículos que abordan, desde distintos enfoques y sobre diversas geografías, las principales mutaciones de ese aspecto tan descuidado durante las últimas décadas por las ciencias sociales en el mundo: el trabajo. El dossier es acompañado por un par de textos de coyuntura: el infaltable análisis de la «conflictividad sociopolítica», en esta ocasión a cargo de los jóvenes sociólogos Paola Sánchez y Patricio Pilca, y un abordaje sobre el proceso de reformas laborales bajo el gobierno de Correa, realizado por Verónica Montúfar, coordinadora de la isp en Ecuador. También integran la revista el artículo de María Rosa Yumbra sobre la fuerza de trabajo femenina en la brocoleras de Cotopaxi, otro de Teodoro Bustamante sobre los debates en torno a la soberanía energética en el Ecuador; un breve comentario sobre el Grupo *Comuna* boliviano por Christian Kanahuaty, así como una

reseña del último libro (*Alternativas virtuales vs. Cambios reales*) del recientemente fallecido y exdirector de esta misma revista José Sánchez Parga, escrito por el profesor de la Flacso, Víctor Bretón; además de un comentario al libro de Marco Navas (*Lo público insurgente: crisis y construcción de la política en la esfera pública*), a manos de Julio Echeverría. Por cuestiones de tiempo, mi intervención se centrará en torno a los artículos del dossier.

Tal vez el texto que recoge los aspectos más generales del debate en cuestión es el del sociólogo brasileño Ricardo Antunes, «Los modos de ser de la informalidad: ¿hacia una nueva era de precarización estructural del trabajo?». Allí, Antunes se propone relevar una fenomenología de lo que considera un aspecto novedoso del capitalismo contemporáneo: la tendencia masiva, de carácter planetario, pero agudizada en las periferias del mundo, hacia formas precarias de explotación del trabajo por el capital, el que «más que cualquier otro modo de producción, derrocha seres humanos, desperdicia carne y sangre, dilapida nervios y cerebros» (p. 70). El autor postula la tesis del tránsito histórico entre la forma predominante que adoptó la relación salarial durante buena parte del siglo xx, al menos en los países del centro (trabajo contratado y reglamentado) a una nueva modalidad que, si bien tiene una larga historia, en la actualidad está alcanzando dimensiones no conocidas: la informalidad y la precarización, de las cuales nos brinda algunos ejemplos que ilustran su diversidad —extensión de la jornada de trabajo mucho más allá de los estándares internacionales en el Tercer Mundo; obreros encapsulados en Japón que duermen en sus espacios de trabajo—.

Para Antunes, la informalización del trabajo propia de nuestros tiempos se ha vuelto

«una característica constitutiva y creciente de la acumulación del capital» (p. 71). Y lo es por la doble tendencia de la reestructuración global en la producción de mercancías asociada a los «nuevos» métodos de organización del proceso de trabajo (liofilización organizativa, toyotismo, etc.), pero también por la ofensiva general del capital mundial contra el trabajo que comenzó desde finales de la década de los 70, y que va más allá de la esfera de la producción, conculcando derechos adquiridos por el trabajo en la esfera del mercado laboral. En este marco, el autor recoge los aportes de un trabajo anterior de Alves y Tavares, en donde se sugiere la existencia de tres modalidades de la informalidad en el presente: i) una primera, de los informales «tradicionales», con empleos más o menos permanentes (costureras, albañiles, jardineros, vendedores ambulantes); modalidad que también incluye otra de trabajadores «más inestables» con empleos temporales y frecuentemente con pago a «destajo» (cargadores, carroceros, personal de limpieza), aquellos cuyo trabajo «contribuye para que se haga efectiva la circulación y el consumo de mercancías producidas por las empresas capitalistas» (p. 72); ii) una segunda que incluiría a los «trabajadores informales asalariados sin registro»; aquellos que, pese a recibir un salario, quedan por fuera de la totalidad o de parte de los derechos laborales consagrados (al salario mínimo, jornada máxima, a la organización sindical, seguridad social). En este contingente se incluiría una parte de los «trabajadores en casa» contratados o, más frecuentemente, subcontratados por grandes empresas para «el ensamblaje de bienes, producción de servicios, distribución de bienes en el comercio callejero»; y iii) por último, tenemos a los *trabajadores informales autónomos* que pueden ir

desde los simples productores de mercancías, que cuentan con su propia fuerza de trabajo o la de sus familiares, hasta aquellos que también contratan de forma normalmente precaria a otros trabajadores por fuera del círculo familiar. Acá también estarían los y las trabajadoras de cooperativas o «falsas cooperativas» las que, a contrapelo de lo que suele sostener el discurso hegemónico sobre la economía «popular y solidaria», en no pocas ocasiones fungen como «instrumentos importantes para empobrecer aún más las condiciones de remuneración de la fuerza de trabajo, aumentando los niveles de explotación y erosionando aún más los derechos del trabajo» (p. 73). Esta aproximación a la heterogeneidad que prima al interior de la clase trabajadora es coincidente con lo planteado por las investigadoras argentinas en asuntos laborales Ortiz, Della Corte y García, quienes sostienen que «los trabajadores del presente latinoamericano no suelen representar los estereotipos que la historiografía marxista instaló como proletariado».

Finalmente, otro aspecto interesante del texto de Antunes sobre el cual no es posible profundizar, pero que vale la pena anotar, es su entendimiento sobre lo que, siguiendo a su maestro Istvan Mészáros, denomina *fase de intensificación de la tasa de utilización decreciente del valor de uso de las mercancías*, que no es otra cosa sino la obsolescencia programada a la que tienden cada vez más ramas de la producción capitalista, para reducir la vida útil de los productos, aumentar la velocidad de rotación del capital, con la única finalidad de incrementar las ganancias. Así, el mentado discurso y prácticas de la «calidad total» no sería sino un cascarón que oculta «un mecanismo productivo que genera lo desechable y lo superfluo, un verdadero obstáculo a la creación de una sociedad efectivamente

autosostenida» (p. 74). Este aspecto también es parte de la nueva era de precarización estructural del trabajo en el mundo.

Muy en sintonía con el planteamiento de Antunes se encuentra el texto del también brasileño Giovanni Alves, quien nos presenta una radiografía de la precarización salarial en Brasil, bajo los gobiernos caracterizados como «neodesarrollistas» de Lula y Dilma. El grueso de su trabajo se concentra en presentar los números de la tercerización, que han alcanzado en aquel país proporciones gigantescas: cinco mil empresas que subarriendan fuerza de trabajo (principalmente de mujeres, negros, jóvenes, inmigrantes); alrededor de  $\frac{1}{4}$  parte de los trabajadores en el mercado «formal» son tercerizados, quienes tienen en promedio niveles mucho más altos de rotación laboral y accidentes de trabajo; y significativamente menores de salarios y prestaciones. Un dato revelador es que, pese a lo que podría suponerse, poco más de la mitad de esos tercerizados laboran en empresas grandes, de más de cien empleados, por lo que más que una salida para los capitales periféricos, la tercerización vendría a ser una de las estrategias nodales del gran capital. Pero lo que es más grave es que dicho mecanismo no sería sino la «punta del iceberg» de una reorganización capitalista de mayores alcances que se despliega en múltiples dimensiones de la existencia social. En palabras del autor: «De un lado tenemos a una sociedad política hegemónizada bajo los intereses empresariales; del otro lado, una sociedad civil mediáticamente manipulada y hegemónizada bajo los principios liberales de la libre iniciativa, manteniéndose, así, apática y alienada al derrumbamiento de la ciudadanía salarial, derivada de la legalización de la tercerización como estrategia de flexibilización de las relaciones de trabajo en Brasil» (pp. 108-109). En

suma, el nuevo momento del capitalismo (dependiente) brasileño sería una expresión de una tendencia global signada por la «degradación civilizatoria» que apunta a homogeneizar (a la alza) las tasas de explotación del trabajo por el capital.

Pasando a los textos que abordan la problemática en nuestro país, destacamos en primer lugar el aporte de Raúl Harari, quien hace un repaso a las condiciones de seguridad y salud en el trabajo que se realiza en las empresas chinas que han invertido en proyectos hidroeléctricos y petroleros en el Ecuador. Tomando como punto de partida las diferencias que existen entre en el Consenso de Washington y el Consenso de Pekín, y tomando distancia de aquellas caracterizaciones hoy tan en boga en el Ecuador, sobre el supuesto imperialismo de China en América Latina, el autor no deja de señalar algunas contradicciones que existen entre un discurso pretendidamente desarrollista y la cruda realidad de las condiciones que priman en torno a los grandes proyectos de inversión de las empresas de aquella potencia en nuestra región; contradicciones que bien podrían ser caracterizadas como las propias de una «interdependencia asimétrica» más que de relaciones propiamente imperiales, ya que el contexto en que operan las inversiones «no se circunscribe al concepto muy frecuentemente difundido de que todo el accionar de China se reduce a asociarse a otros países en busca de mano de obra barata y legislaciones laborales y ambientales débiles» (p. 118).

Después de abordar a grandes rasgos la evolución de las legislaciones laborales china y de presentar algunos datos espeluznantes sobre los altos costos humanos que ha tenido el proceso de industrialización/urbanización salvaje del gigante asiático durante

las últimas décadas, Harari pasa revista a la novedosa composición de la fuerza de trabajo bajo control de las empresas públicas y mixtas chinas que operan en el país, que está conformada tanto por nacionales como por trabajadores «importados» de aquel país, quienes son «alojados y aislados en campamentos precarios, alimentados según las normas de la empresa, y pasan todo el tiempo entre trabajo y descanso con jornadas agotadoras [...], no tienen sindicatos, tienen contratos de trabajo consignados en China y no se conoce cuánto ganan realmente, no se conoce claramente cuáles son sus reglas de seguridad industrial y de salud en el trabajo» (p. 122). Pero la precaria situación laboral no es padecida exclusivamente por los trabajadores chinos; Harari también nos recuerda que durante los últimos años obreros ecuatorianos han sido protagonistas de diversas movilizaciones para reclamar mejores condiciones de trabajo, el no pago de utilidades, así como diversos aspectos relativos a la seguridad y salud laboral: alimentación, ropa de trabajo, equipos de seguridad, servicios médico, alojamiento, higiene; movilizaciones que han tenido un desigual nivel de receptividad entre las autoridades del Ministerio del Trabajo, por lo que, concluye el artículo, los responsables «deberían establecer las más severas sanciones que la ley permita a fin de imponer estándares laborales adecuados»; pero fundamentalmente dichas experiencias «deberían ser recogidas por las organizaciones sindicales del Ecuador para reflexionar respecto a la necesidad de exigir cambios que ayuden a prevenir los accidentes y enfermedades del trabajo, así como abrirse a la perspectiva de compartir con el movimiento sindical latinoamericano, una visión y respuesta a la presencia de China en relación a

las condiciones de trabajo, seguridad y salud laboral» (p. 127).

Por su parte, el aporte de Miriam Moya, de la organización CARE, pone el acento sobre un enorme contingente usualmente pasado por alto por los estudios (y las políticas) laborales: aquel integrado por las trabajadoras remuneradas del hogar, comúnmente conocidas como «empleadas domésticas». Partiendo del histórico Convenio 189 y la Recomendación 201 emitidas por la OIT en junio de 2011, que reconoce ese tipo de trabajo reproductivo con los mismos derechos que el resto de los trabajos considerados «productivos», la autora organiza su artículo en torno a tres momentos: i) una aproximación teórica —desde una vertiente cercana al feminismo marxista— sobre el trabajo reproductivo; ii) una radiografía del contexto internacional —con atención al caso ecuatoriano— de ese tipo de trabajo; iii) el importante papel que ha jugado en la lucha por su reconocimiento la movilización social de la Asociación de Trabajadoras Remuneradas del Hogar del Guayas. Comentaremos brevemente los dos últimos puntos. En el país, poco más de 3% de la población ocupada realiza trabajo doméstico remunerado, trabajo abrumadoramente realizado por mujeres (91% del total). Según datos de la enmdu de 2013, ese porcentaje representa a casi 175.000 mujeres y hombres que realizan trabajo doméstico pagado. Respecto a las condiciones salariales y de seguridad social el texto recoge los siguientes datos: actualmente la afiliación de esa rama alcanza al 45,4% de la fuerza laboral, mientras que el salario básico pasó durante la última década de 68 dólares mensuales a 364 dólares; al menos eso en el papel, pues «no existen los controles y sanciones necesarios para quienes no cumplen con la ley» (p. 90). Eso,

sin mencionar «cómo el pasado colonial ha dejado como herencia prácticas de servidumbre que perviven hoy en día. En las mismas, se registra una homologación de la diferencia étnico-racial con la de género» (p. 92). Baste mencionar, sólo a manera de anécdota, cómo durante la recientes movilizaciones anticorreístas, algunas damas de la alta sociedad hacían escarnio verbal contra las plebeyas y morenas señoras que estaban en la manifestación contraria, arengándoles: «*Ven a trabajar conmigo, cholita, yo te pagaré más de lo que te pagan los de PAIS por salir a la calle*».

Respecto a los aspectos político-normativos en el país, Moya destaca que pese a los enormes retos que aún enfrenta en Ecuador en la materia, no se pueden desconocer algunos importantes avances, como el Art. 333 constitucional que reconoce expresamente el trabajo no remunerado como labor productiva y el derecho a la protección social de quienes lo ejercen, además de «la equiparación de la remuneración de las trabajadoras del hogar al salario mínimo vital, la obligatoriedad de su afiliación al sistema de seguridad a corto y largo plazo, la protección a la maternidad y el acceso al seguro de enfermedad, invalidez, muerte y cesantía» (p. 94). Por otro lado, la autora pasa una rápida revista a la génesis y evolución de la Asociación de Trabajadoras Remuneradas del Hogar del Guayas, que desde 1998 se convirtió en uno de los actores fundamentales en la lucha por el reconocimiento de los derechos de esas cientos de miles de mujeres ecuatorianas, mediante estrategias múltiples para incidir en las políticas públicas: campañas de afiliación, organización y movilización de las afiliadas, lobby, entre otras.

Lo presentado en el texto de Moya, como lo que muestra el último de los artículos que

comentaremos, apunta en un sentido similar a lo recientemente anotado por el presidente del Parlamento Laboral Ecuatoriano: «Durante los ocho años del gobierno de la Revolución Ciudadana, la legislación laboral ha sufrido suertes diversas y contradictorias» (Ibarra, 2015). Justamente esas contradicciones se ponen de manifiesto en el artículo de Magali Marega sobre la reconfiguración de la relación Estado-sindicalismo petrolero bajo el actual gobierno. Apoyándose en los aportes teóricos de Gramsci, Thompson y Roseberry, la investigadora dibuja un semblante del sindicalismo público petrolero durante las últimas tres décadas, relevando su protagonismo como uno de los principales sujetos políticos del ciclo de protesta anti-neoliberal en el Ecuador. Marega sostiene la tesis de que tal protagonismo comenzó a declinar a partir de las reformas institucionales al sector petrolero impulsadas por el gobierno de Correa, un paradójico escenario de recuperación de la soberanía del Estado sobre los recursos naturales, que fue acompañada de políticas encaminadas a restarle poder al otrora poderoso sindicalismo de la Fetrapec. Sin compartir plenamente la tesis planteada —ya que a mi entender la crisis de Fetrapec en realidad comenzó durante el gobierno de Lucio Gutiérrez, quien persiguió, hostigó y hasta cierto punto logró debilitar a su dirigencia sindical—, considero muy relevante la identificación de los tres mecanismos señalados por la autora mediante los cuales se terminó de producir el desmonte de ese sindicalismo petrolero durante los últimos años: i) reconfiguración de la institucionalidad del sistema laboral y gestión de la fuerza de trabajo; ii) transformaciones en la gestión del gobierno del sector petrolero; iii) modificaciones en el sistema de representación política de los trabajadores; mecanismos que, a

decir de Magali, han dado paso a la emergencia de un nuevo tipo de sindicalismo «participacionista» colaborador del modelo oficial en el sector, del cual la cut sería una de sus principales expresiones.

Finalmente, no queda sino reconocer el encomiable trabajo de quienes hacen *Ecuador Debate* y del Grupo de Estudios sobre el Trabajo de la Flacso, quienes nos invitan a no dejar morir unas ciencias sociales que piensen críticamente al trabajo, y a los y las trabajadoras; a sus penas y a sus luchas.

*Miguel Ruiz Acosta*  
*Universidad Central del Ecuador*

#### REFERENCIAS

- Ibarra, F. (2015). *Los derechos de los trabajadores en la actual constitución y la ley: ¿Es necesaria una reforma constitucional para reconocerlos y garantizarlos de manera más clara y efectiva?* Recuperado de: <https://cepyecuador.wordpress.com/2015/06/30/los-derechos-de-los-trabajadores-en-la-actual-constitucion-y-la-ley-es-necesaria-una-reforma-constitucional-para-reconocerlos-y-garantizarlos-de-manera-mas-clara-y-efectiva/>
- Ortiz, L., Della Corte, E., García, P. (2014). Introducción: mundo del trabajo y organización obrera en el Cono Sur de América Latina. *Revista Taller (segunda época)*, 3(4), pp. 5-8.

ENSAYOS GRÁFICOS Y COLABORACIONES

---

Vol. 67, N.º 106 (noviembre 2015)



## ROSTROS RURALES Y DESARROLLO LOCAL

DIANA CABRERA

*Fotógrafa de Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca del Ecuador*

Los trescientos sesenta y cinco días del año, lejos de la ciudad, hombres y mujeres rurales empiezan el día con el cuidado y mantenimiento de sus fincas. Simultáneamente, lejos de aquellos campos, miles de personas desfilan ante las perchas de los grandes supermercados para comprar alimentos: aumenta la brecha entre la ciudad y el campo, los ciudadanos van perdiendo el interés de detenerse a pensar de dónde viene su comida y quiénes la producen. Este registro gráfico de Píntag (Ecuador) y Arequipa (Perú), 2012-2015, busca mostrar la semejanza de los rostros rurales que confluyen en similares historias de trabajo, lucha y autonomía para vivir con dignidad. Detrás de cada alimento producido se encuentra el rostro de una familia campesina; y tras ésta se encuentra su finca, de ello resulta el trabajo agrícola familiar. La familia campesina es propietaria y trabajadora de su finca, es proveedora de alimentos sanos, generadora de autoempleo, es parte activa de la economía en sus comunidades; además, son saberes y prácticas ancestrales en la producción, cosecha, poscosecha y procesamiento artesanal de alimentos, así como en el cuidado de la Madre Tierra. El trabajo de la familia campesina es ejemplo de soberanía económica, sus fincas se fortalecen y se diversifican a medida que la sociedad asuma un rol activo al comprar alimentos provenientes de éstas en una suerte de invitación a la reflexión sobre los beneficios económicos, sociales y ambientales de esta actividad. Los mercados campesinos son espacios de encuentro directo entre productores y consumidores en condiciones equitativas para ambas partes, el lugar en donde se establecen relaciones que superan la compra-venta y se valora la importancia del trabajo familiar campesino así como el rol del consumidor.



Diana Cabrera. La yunta, amigos de confianza, 2012. Mira, Carchi, Ecuador.



Diana Cabrera. El pastor y el rebaño, 2014. Arequipa, Perú.



Diana Cabrera. Alimentos de la finca familiar, 2015. Píntag, Pichincha, Ecuador.



Diana Cabrera. La alegría está en el campo, 2015. Píntag, Pichincha, Ecuador.



Diana Cabrera. La mujer y el campo, 2015. Píntag, Pichincha, Ecuador.

LA PESCA, FAENA DE LA MAR

MARÍA CAMILA CARRILLO

*Fotógrafa independiente*

**T**odavía hoy, tanto en los dominios de la cotidianidad como en el contexto estricto de la creación del artista, la fotografía aparece como una *tecnología al servicio de la verdad*, según el maestro fotógrafo e historiador J. Fontcuberta. La pesca no solo es aquella acción de extraer de su medio natural diversas especies que en su momento serán consumidos o comercializados, también es un ejercicio cultural: la pesca artesanal es un oficio tradicional que permite a muchos jóvenes aprender el valor y sacrificio del trabajo en el mar, conocer sus *secretos* y amar a la belleza de su biodiversidad; el pescador artesanal continúa utilizando técnicas tradicionales; nombres y colores llamativos engalanan sus botes en un canto de alegría a la vida; madruga, deja a su familia, amigos y tierra firme para hacerse a la mar en busca del alimento y el sustento para los suyos, que dependen de su habilidad y del mar para vivir; suelen asociarse en pequeños grupos formados por amigos y familiares cercanos en donde los mayores enseñan el arte de la pesca a los más jóvenes; los pescadores se aventuran en marea baja y en la soledad expanden sus redes como tela de araña a la captura de la riqueza marina. El mar está de fiesta y sus protagonistas son aquellos hombres de coraje que viven al son de las olas y al *va y ven* de las corrientes. Como espiando la *verdad* a través de la lente, se muestra la vida, pues hablar de pesca es hablar de vida: días buenos, días malos, corrientes tranquilas, corrientes fuertes, así es la vida, así es la verdad fotográfica.



María Camila Carrillo. La faena del mar, 2015. Comuna San Pedro, Santa Elena, Ecuador.



María Camila Carrillo. En busca del chame, 2015. Comuna Montañita, Santa Elena, Ecuador.



María Camila Carrillo. Redes, 2015. Comuna San Pedro, Santa Elena, Ecuador.



María Camila Carrillo. Curioseando, 2015. Comuna San Pedro, Santa Elena, Ecuador.





POLÍTICA EDITORIAL Y NORMAS DE PUBLICACIÓN

---

Vol. 67, N.º 106 (noviembre 2015)



## POLÍTICA EDITORIAL

La Revista Economía es una publicación de carácter semestral del Instituto Superior de Investigación y Posgrado (ISIP) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Central del Ecuador. Constituye un espacio de reflexión crítica de la realidad socioeconómica y ambiental contemporánea, especialmente del Ecuador y de América Latina. La Revista Economía persigue un pensamiento plural y diverso en la economía y en las ciencias sociales para responder con voces alternativas y críticas a los problemas y retos de la sociedad latinoamericana.

## SECCIONES

Cada edición de la Revista Economía tiene una temática central (sección Dossier), la cual es gestionada por un coordinador especialista en ese campo. El tema del dossier es público en convocatorias abiertas difundidas por medios electrónicos. La Revista Economía recibe durante todo el año trabajos para su sección Estudios Socioeconómicos, que incluye trabajos no relacionados con el dossier, pero sí con las ciencias económicas. La Revista Economía también publica en cada número reseñas de obras científicas de relevancia.

## SELECCIÓN DE LOS ARTÍCULOS

Los artículos sometidos a revisión serán evaluados por un sistema de doble ciego (*double blind peer review*). Cada artículo será evaluado según criterios de pertinencia, calidad, claridad de expresión, originalidad y relevancia por parte de al menos dos lectores. Además de los criterios de contenido, los artículos deben ajustarse a la política editorial y las normas de publicación (ver siguiente página).

## REQUISITO DE ORIGINALIDAD

Los artículos presentados deben ser inéditos y representar un esfuerzo científico original. Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

## NORMAS DE PUBLICACIÓN

Los trabajos que se considerarán para su publicación en la Revista Economía deben tomar en cuenta estas normas de publicación.

## SOBRE EL CUERPO TEXTUAL

1. En la portada, las colaboraciones deben hacer constar, en este orden: i) título del artículo, ii) nombre del autor o autora acompañado del grado académico, iii) adscripción institucional u organizacional, iv) dirección electrónica, y v) fecha de envío. Los títulos no deben exceder de 20 palabras.

2. En la siguiente página, toda colaboración —menos las reseñas— debe tener un resumen ejecutivo (*abstract*) de entre 80 y 100 palabras en castellano y en inglés. Bajo los dos resúmenes se pone entre tres y cinco palabras clave, seleccionadas entre los códigos de clasificación temática JEL (ver v. gr. <http://ru.iiec.unam.mx/view/subjects/>).
3. Todo el texto principal —incluso la primera hoja, las notas al final, la bibliografía— tendrá una interlínea de 1,5 y se usará la tipografía Times New Roman, tamaño 12.
4. La bibliografía citada en el texto principal se colocará al final del trabajo con sangría francesa.
5. La primera vez que aparezcan siglas deberá escribirse su significado completo, luego solamente las siglas.
6. La cantidad de figuras y tablas se limita a máximo tres elementos. El editor de la revista se reserva el derecho de eliminar los demás cuando sean usados de manera excesiva.
7. Los títulos de figuras y tablas deben ser concisos, sin que superen las 20 palabras.

#### SOBRE LA EXTENSIÓN

8. La extensión de los textos puede medirse con «caracteres con espacios» (CCE) o «caracteres sin espacios» (CSE). En ambos casos, la extensión se mide sin la bibliografía. La extensión de los artículos variará según las secciones de la revista.
  - De 30 000 a 40 000 CCE para artículos de la sección Dossier
  - De 15 000 a 20 000 CCE para la sección Estudios Socioeconómicos
  - De 10 000 a 15 000 CCE para la sección Reseñas
  - De 25 000 a 35 000 CSE para artículos de la sección Dossier
  - De 12 000 a 17 000 CSE para la sección Estudios Socioeconómicos
  - De 8 000 a 13 000 CSE para la sección Reseñas

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

9. El estándar de las referencias bibliográficas al que se acoge y rige la Revista Economía es el estilo APA en su sexta edición (2009). A manera de guía para las citas y la bibliografía, se detalla a continuación los casos más comunes.

#### CITAS

10. La cita corta, que es de menos de cuarenta palabras, va dentro del cuerpo textual (párrafo). Se la puede manejar de dos maneras:
  - Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: Apellido, (año), «cita», (página), punto. Ejemplo:  
Morales (2009) afirma: «Morbi dolor sapiens» (p. 68).

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: «cita», (Apellido, año, página), punto. Ejemplo:

«Morbi dolor sapien» (Morales, 2009, p. 68).

11. La cita larga, que es de más de cuarenta palabras, va en párrafo aparte, sin cursiva ni comillas y con sangría. Se la puede manejar —al igual que con las citas cortas— de dos maneras:

- Con énfasis en el autor, cuya secuencia esquemática es: en párrafo precedente Apellido, (año), cita en párrafo independiente, punto, (página). Ejemplo:

Morales (2009) afirma:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur. Vivamus scelerisque, purus et vestibulum efficitur, leo quam blandit neque, nec rutrum urna urna in nunc. Sed diam nunc, porta vitae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (p. 68)

- Con énfasis en el texto, cuya secuencia esquemática es: cita en párrafo independiente, punto, (Apellido, año, página). Ejemplo:

Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis. Aliquam consequat bibendum neque eu efae aliquet sed, dapibus at metus. Vestibulum at ex imperdiet, luctus nisi eget, interdum purus. (Morales, 2009, p. 68)

#### SOBRE LA DISPOSICIÓN TEXTUAL INTERIOR

12. Se pueden manejar hasta dos niveles de subtítulos, que deberán ir corridos al margen izquierdo y enumerados con números arábigos. Ejemplo:

1	Título 1	1.1	Subtítulo 1	1.2	Subtítulo 2
2	Título 2	2.1	Subtítulo 1	2.2	Subtítulo 2

#### NOTAS FINALES

13. La Revista Economía no utiliza pie de páginas. Todas las aclaraciones complementarias deben ser puestas al final del documento como notas finales.

#### TABLAS Y FIGURAS

14. En el texto principal no se incluirán tablas ni figuras —con figuras entiéndase gráficos, mapas, fotografías—. Solamente debe escribirse entre paréntesis el verbo *ver* y el número de tabla o figura a la que se hace referencia. Ejemplo:

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Aliquam consequat bibendum neque eu efficitur (ver Tabla 3). Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum a, laoreet eget orci. Quisque purus mauris, ullamcorper quis varius eu, placerat a felis.

15. Las tablas o figuras se deben eliminar del texto principal y enviar en un archivo separado (*Excel*, por ejemplo). Toda la información contenida en columnas y filas, fuentes, etc. debe ser traducido al castellano («EE. UU.» en lugar de «USA»).
16. Las tablas deben tener en la parte superior la palabra *Tabla*, un número secuencial y un título; en la parte inferior una *Nota* y la *Fuente*, si aplica. Ejemplo:

Tabla 1. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit

Categoría	Categoría	Categoría	Categoría
Variable			
Variable			

Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, p. 3).

Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, p. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la tabla. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la tabla no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
17. Las figuras deben tener en la parte superior la palabra *Figura*, un número secuencial y un título; en la parte inferior una *Nota*, si aplica, y —obligatoriamente— la *Fuente*. Ejemplo:

Figura 1. Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit



Nota: Morbi dolor sapien, venenatis bibendum vestibulum. Fuente: Morales (1995, p. 3).

- Las notas informan y ofrecen explicaciones relacionadas con la figura. La cita de la fuente —sea, libro, revista, página web, etc.— solo se la hace si la figura no es de propia autoría y siguiendo las normas de referencia expuestas.
  - Las figuras se deben enviar en archivo adjunto en alta resolución de al menos 300 píxeles por pulgada, o en formato vectorial.
18. Las figuras deben enviarse obligatoriamente con los datos numéricos correspondientes.
19. La Revista Economía se reserva el derecho de poner determinados tablas y figuras a todo color cuando las necesidades explicativas e interpretativas lo exijan.

#### ASPECTOS GENERALES

20. Cualquier situación no prevista en estas normas de publicación será resuelta por el editor general.



Esta revista fue impresa en Quito  
con un tiraje de 300 ejemplares.

Portada  
Diseño precolombino del Ecuador.  
*In memoriam* de un/a artista anónimo/a.

# REVISTA ECONOMÍA

VOL. 67 | N.º 106 | NOVIEMBRE 2015

## DOSSIER

### EL TRABAJO A DEBATE. PERSPECTIVAS TRANSDISCIPLINARIAS SOBRE EL TRABAJO EN AMÉRICA LATINA

Políticas públicas y empleo informal en Ecuador: 2007-2015  
*Mauricio León, Universidad Central del Ecuador*

«Como cualquier otro trabajo»: Organizando a las trabajadoras remuneradas del hogar en Ecuador  
*Erynn Masi de Casanova, Universidad de Cincinnati, EE. UU.*

El sujeto de las ventas directas en Colombia: en los límites del trabajo y consumo  
*Héctor Bermúdez, Flacso-Ecuador*

Inclusiones y exclusiones en el Código de Trabajo de Cuba. Un análisis desde la ciudadanía  
*Yassiel Vázquez, Flacso-Ecuador*

Racionalidad del trabajo y capital desde la tasa de ganancia de Marx:  
Una mirada (empírica) a las economías de Europa y Norteamérica  
*Giovanny Manosalvas, Universidad Central del Ecuador*

## ESTUDIOS SOCIOECONÓMICOS

Gestión del conocimiento y pertinencia de la universidad para la transformación social  
*Nelson Rodríguez, Universidad Central del Ecuador*

Sistemas de protección social para adultos mayores en América Latina:  
Agenda pendiente en el sistema de pensiones en Ecuador  
*Jeannette Sánchez, Universidad Central del Ecuador*

Mujeres y trabajo en lugares de extracción y refinamiento petrolero en Ecuador  
*Ivette Vallejo, Fernando García, Cristina Cielo, Flacso-Ecuador.*

Estudio comparativo entre la producción lechera de Chimborazo y Galicia.  
Una aproximación a partir de las teorías económicas competitiva e institucional  
*Danny Zambrano, Giovanni Herrera; Universidad de las Fuerzas Armadas, Ecuador.*

## ENSAYOS FOTOGRÁFICOS

Rostros rurales y desarrollo local  
*Diana Cabrera, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca del Ecuador*

La pesca, faena del mar  
*María Camila Carrillo, Fotógrafa independiente*